

Unternehmensfinanzierung in schwierigem Fahrwasser

Wachsende Finanzierungsprobleme im Mittelstand

Auswertung der Unternehmensbefragung 2002



GESAMTVERBAND DER
DEUTSCHEN TEXTIL-
UND MODEINDUSTRIE



Vereinigung der Unternehmens-
verbände in Berlin und Branden-
burg e.V.



vbw Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft e.V.



VDA | Verband der
Automobilindustrie



Zentralverband
Elektrotechnik- und
Elektronikindustrie e.V.
ZVEI

KfW

Palmengartenstraße 5-9
60325 Frankfurt am Main

Telefon (069) 74 31 0
Fax (069) 74 31 29 44
Internet www.kfw.de

Pressestelle

Telefon (069) 74 31 44 00

Informationszentrum

Telefon (01801) 33 55 77
Fax (069) 74 31 64 35 5
E-Mail iz@kfw.de

Niederlassung Berlin

Charlottenstraße 33/33a
10117 Berlin
Telefon (030) 2 02 64 0

I M P R E S S U M

Herausgeber/Redaktion:

KfW, KSb-Volkswirtschaft

Ansprechpartner: Dr. Plattner, ☎ 7431-3788. dankwart.plattner@kfw.de

Frankfurt am Main, März 2003

Vorwort

Die Veränderungen auf den Finanzmärkten und ihre Auswirkungen auf die Finanzierungsbedingungen deutscher Unternehmen sind vor allem im Zusammenhang mit Basel II in den Fokus der wirtschaftspolitischen Debatten gelangt. Während die Diskussionen um Basel II inzwischen dank der erfolgten mittelstandsfreundlichen Modifikationen deutlich abgeebbt sind, hat die Debatte um die Finanzierungsbedingungen eher an Brisanz und Dynamik gewonnen und ich bin mir sicher, dass dies in der überschaubaren Zukunft auch so bleiben wird.

Gegenseitige Vorwürfe wie Bankenscheitler oder Zweifel an der Fähigkeit deutscher Unternehmen, sich schnell und flexibel genug auf neue Rahmenbedingungen einstellen zu können, bringen uns nicht weiter. Sie behindern eher die Entwicklung konstruktiver Lösungen und vor allem verkennen sie, dass Kreditinstitute und Unternehmen letztlich im selben Boot sitzen: Kreditinstitute brauchen gesunde Firmenkunden und die Unternehmen brauchen einen starken Finanzierungspartner.

Voraussetzung für ein konstruktives Miteinander ist zunächst einmal eine sachliche Analyse der Situation. Um hierfür eine verlässliche Datenbasis zu schaffen hat die KfW in Zusammenarbeit mit 16 Fach- sowie Regionalverbänden der Wirtschaft im Herbst 2002 wiederum eine Befragung zu den aktuellen Finanzierungsbedingungen der deutschen Unternehmen durchgeführt.

Die Befragungsergebnisse zeigen sehr klar, dass die Finanzierungsprobleme der Unternehmen weiter wachsen, sie weisen aber auch auf mögliche Lösungswege hin. Diese gilt es zu identifizieren und auszubauen. Dabei kann auch die KfW mitwirken. Durch die Entwicklung innovativer Instrumente konnten wir unsere Förderleistung bereits in den vergangenen Jahren erheblich erhöhen. Vor allem durch den verstärkten Einsatz von Globaldarlehen und Verbriefungen wollen wir auch in Zukunft die Kreditvergabebereitschaft der Banken steigern und die Förderprodukte für Kreditinstitute und Unternehmen noch attraktiver machen. Im Rahmen der neuen Mittelstandsbank werden wir die Programmstruktur konsequent auf den sich wandelnden Finanzierungsbedarf des Mittelstandes ausrichten und vor allem im Bereich des Mezzanine- und Eigenkapitals ausbauen. Dies sind die Beiträge, die eine moderne Förderbank zur Lösung des Problems leisten kann.

Hans W. Reich

Sprecher des Vorstands der KfW

Unternehmensfinanzierung in schwierigem Fahrwasser

Wachsende Finanzierungsprobleme im Mittelstand. Ergebnisse der Unternehmensbefragung 2002

1 Hauptergebnisse

Zusammen mit 16 Fach- und Regionalverbänden der Wirtschaft hat die KfW auch in diesem Jahr eine breitflächige Befragung von Unternehmen aller Größenklassen, Branchen, Rechtsformen und Regionen zu ihrer Bankverbindung, ihren Kreditbedingungen und ihren Finanzierungsgewohnheiten durchgeführt.¹ Wie im Jahr zuvor ist das Ziel, Näheres zu diesen Problemkreisen festzustellen, vor allem aber herauszufinden, in welchem Maße die strukturellen Änderungen auf den Finanzmärkten zu einem Wandel der Unternehmensfinanzierung geführt haben.

Darüber hinaus wurden in diesem Jahr wiederum Informationen zu einem Sonderthema erfragt. Hierbei handelt es sich um den Themenkomplex Unternehmensnachfolge, der seit Mitte der 90er Jahre kontinuierlich an Bedeutung gewinnt und auch Maßnahmen der Wirtschafts- und Förderpolitik erfordert.

Die Hauptergebnisse lauten:²

Bankenverhalten (S. 8-29)

1. Die Finanzierungsbedingungen haben sich für viele Unternehmen im Vergleich zum Vorjahr noch einmal deutlich verschlechtert: Für 45 % (Vorjahr 32 %) der befragten Unternehmen ist die Kreditaufnahme schwieriger geworden. Rund ein Drittel von ihnen hat Probleme, überhaupt noch einen Kredit zu erhalten.
2. Die Banken sind risikobewusster als früher. Sie dringen verstärkt auf Transparenz - sowohl in bezug auf das Unternehmen insgesamt als auch auf das Vorhaben,

¹ Zur Datenerhebung und Struktur der Daten s. Anhang.

² In diesem Bericht werden nur solche Zusammenhänge vorgestellt und erläutert, die sich nach Durchführung statistischer Tests als signifikant erwiesen haben. S. dazu auch die Hinweise im methodischen Anhang.

das kreditfinanziert werden soll, und sie verlangen mehr Sicherheiten - vor allem von kleineren Unternehmen.

3. Immerhin einem Achtel der Unternehmen ist in den letzten drei Jahren die Bankverbindung gekündigt oder eine Kündigung angedroht worden - obwohl so gut wie alle (97 %) ihre laufenden Zahlungsverpflichtungen eingehalten haben. Überraschenderweise ist größeren Unternehmen eher eine Kündigung ausgesprochen worden als kleineren.
4. Bei den kurzfristigen Betriebsmittel- und Umsatzfinanzierungen deutet sich zaghaft eine gewisse Entspannung an: Der Anteil der Unternehmen, die eine Verlängerung ihrer Kreditlinie erhalten haben, ist größer als der Anteil derer, die eine Kürzung hinnehmen mussten, und er ist im Vergleich zum Vorjahr gewachsen. Inzwischen sehen sie etwas optimistischer in die Zukunft und erwarten eine Fortsetzung des positiven Trends. Allerdings haben auch weiterhin einige Unternehmen, die eine Verlängerung der Kreditlinie wünschten, diese nicht erhalten (10 %).
5. Rund 40 % der befragten Unternehmen haben im vergangenen Jahr größere Investitionsprojekte durchgeführt. Wie in konjunkturellen Schwächephasen üblich, waren Kosteneinsparungen als Investitionsmotiv etwas wichtiger als Umsatzsteigerungen.
6. Auch bei der Investitionsfinanzierung zeigt sich der Wandel an den Finanzmärkten und das gestiegene Risikobewusstsein der Banken: Wie im Vorjahr wurde fast einem Fünftel der Unternehmen der gewünschte Investitionskredit verweigert. Erstmals führt eine zu niedrige Eigenkapitalquote die Liste der Ablehnungsgründe an. Daneben sind aber eine veränderte Geschäftspolitik der Bank und mangelnde Sicherheiten auch weiterhin wichtige Ursachen für negative Kreditentscheidungen.

Fördermittel und Rating (S. 29-39)

7. Etwa ein Viertel der befragten Unternehmen haben im vergangenen Jahr Fördermittel beantragt. Wichtigste Quelle waren KfW/DtA-Förderkredite, daneben Bürgschaften und Zulagen/Zuschüsse.

8. Über 70 % der Unternehmen, die Fördermittel nachgefragt haben, haben sie auch erhalten. Bei denen, die keine Fördermittel erhalten haben, war in 38 % der Fälle das Kreditinstitut nicht zur Durchleitung bereit.
9. Die Kreditinstitute informieren i. d. R. gut über Fördermöglichkeiten - sie sind für viele Unternehmen (35 %) die Hauptinformationsquelle. Kleinere und ostdeutsche Unternehmen beschaffen sich Informationen über Fördermöglichkeiten aber eher bei Beratern und Förderbanken.
10. Die Unternehmen sind über die Kriterien für die Bonitätseinstufung durch ihre Bank heute deutlich besser informiert als noch vor einem Jahr. Fast drei Fünfteln aller Unternehmen sind die Kriterien bekannt (Vorjahr 51 %). Die Mehrheit der Unternehmen (60 %) ist mit ihrer Bonitätseinstufung zufrieden.

Andere Finanzierungsquellen (S. 39-55)

11. Nach wie vor dominieren traditionelle Muster die Finanzierungskultur der Unternehmen in Deutschland. Mit Abstand ist die Innenfinanzierung die bedeutendste Finanzierungsquelle. Auch kurz- und langfristige Bankkredite sind weiterhin besonders wichtig. Derivative Instrumente, die nur für einen kleinen Teil der Unternehmen in Frage kommen, und Factoring spielen dagegen bisher kaum eine Rolle. Den traditionellen Instrumenten (Innenfinanzierung, Bankkredite) wird auch der größte Bedeutungszuwachs für die Zukunft vorhergesagt. Daneben werden aber auch Leasing und Beteiligungsfinanzierung kräftig zulegen.
12. Viele Unternehmen haben erkannt, dass ihre Eigenkapitalausstattung angesichts der veränderten Finanzierungsbedingungen zukünftig nicht mehr ausreicht; mehr als die Hälfte strebt eine Erhöhung der Eigenkapitalquote an. Als Mittel dazu steht an vorderster Stelle die stärkere Einbehaltung von Gewinnen; nicht wenige Unternehmen wollen auch Beteiligungskapital aufnehmen.
13. Die Bereitschaft, Beteiligungskapital aufzunehmen, stößt aber nach wie vor an Grenzen. Viele Unternehmen wünschen zwar frisches Eigenkapital, wollen die unternehmerische Leitung aber nicht teilen und fürchten insbesondere, dass die Beteiligungsgeber ihre Eigentumsanteile an Dritte verkaufen. Daher präferieren sie vorrangig ein anderes Unternehmen oder eine Privatperson als Beteiligungsgeber und in geringerem Ausmaß eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft.

14. Ein Börsengang kommt für die Mehrheit der Unternehmen (90 %) nicht in Frage, ebenso wenig ein direkter Gang an den Kapitalmarkt. Damit schätzen die meisten Unternehmen ihre Möglichkeiten realistisch ein.

Unternehmensnachfolge (S. 55-68)

15. In den fünf Jahren vor der Befragung hat in 20 % der Unternehmen eine Nachfolge stattgefunden. Aber die Nachfolgewelle strebt ihrem Höhepunkt erst noch zu: In den nächsten fünf Jahren bedürfen weitere 30 % der Unternehmen einer Nachfolgelösung.

16. Am drängendsten ist das Nachfolgeproblem in Familienunternehmen. Dort finden rund 80 % aller Unternehmensnachfolgen statt. Drei Viertel aller Übergaben erfolgen innerhalb des Familienkreises. Der Hauptgrund für den Wechsel ist das altersbedingte Ausscheiden.

17. Fast 90 % der Unternehmen wechseln den Eigentümer für weniger als 5 Mio. EUR, 60 % für weniger als 1 Mio. EUR. Viele Übertragungen von Unternehmen im Familienkreis erfolgen sogar unentgeltlich.

18. Mit der Übernahme eines Unternehmens sind vor allem steuerliche, Liquiditäts- und Finanzierungs- sowie auch rechtliche Probleme verbunden. Für die kommenden Jahre wird mit größeren Problemen gerechnet als in der Vergangenheit.

2 Bankenverhalten

Banken und Sparkassen spielen in Deutschland für die Unternehmensfinanzierung eine deutlich wichtigere Rolle als in vielen anderen Ländern. Hierfür gibt es viele Gründe³, aber die Unternehmensfinanzierung ist auch in Deutschland im Wandel begriffen. Der Anstoß kommt von den Finanzmärkten und wird getrieben vom technischen Fortschritt in der Informationsverarbeitung, von der Deregulierung und Globalisierung der Märkte, den gestiegenen Ansprüchen der Sparer und Investoren sowie vom steigenden Wettbewerb der Banken um Anleger und Kunden. Bei den Kreditinstituten steigen sowohl das Risikobewusstsein als auch die Fähigkeiten, Risiken zu erfassen, zu bewerten und zu steuern. Dies ermöglicht ihnen, Kreditvergabe und

³ S. Mittelstandsmonitor 2003, S. 82ff.

Kreditkonditionen stärker als bislang an der Bonität des Kreditnehmers und den Erfordernissen der Risikosteuerung auszurichten.

Die Ertragsschwäche der deutschen Banken und die im internationalen Vergleich niedrigen Zinsmargen lassen außerdem erwarten, dass sie eine generelle Konditionenerhöhung anstreben und danach trachten, ihre Kreditportfolios von zu hohen Risiken zu entlasten.

Bereits bei der Befragung des letzten Jahres hatte sich ergeben, dass die Unternehmen den Wandel auf den Finanzmärkten deutlich zu spüren bekommen⁴ und ihre Finanzierung problematischer geworden ist. Es stellt sich die Frage, ob sich diese Tendenz fortgesetzt hat oder ob die Veränderungen bereits weitgehend abgeschlossen sind.

Um zu erfahren, wie sich die Beziehungen zwischen Unternehmen und Banken entwickelt haben, haben wir zunächst gefragt, ob die Kreditaufnahme der Unternehmen in den letzten zwölf Monaten leichter oder schwerer geworden ist, wie sich die Kreditlinien entwickelt haben, und ob die Unternehmen in den letzten drei Jahren eine Kündigung ihrer Bankverbindung hinnehmen mussten oder eine Kündigung in Aussicht gestellt bekommen haben.

2.1 Kreditaufnahme gegenüber Vorjahr nochmals schwieriger

45 % der befragten Unternehmen geben an, dass die Kreditaufnahme in den 12 Monaten vor der Befragung schwieriger geworden ist. Diese Zahl übertrifft die Ergebnisse der letztjährigen Befragung deutlich. Damals klagte erst rund ein Drittel der Unternehmen über eine erschwerte Kreditaufnahme. Bei der diesjährigen Befragung sind die Antworthäufigkeiten in allen Branchen, Größenklassen und Rechtsformen deutlich höher als im letzten Jahr. Von einer leichter gewordenen Kreditaufnahme berichteten damals wie heute nur 3 % der Unternehmen.

Problembranchen berichten erwartungsgemäß überdurchschnittlich häufig⁵ von erschwerter Kreditaufnahme (Schaubild 1). Im Bau (57 %) ist das Ausmaß der Er-

⁴ Plattner (2002a), S. 5ff.

⁵ "Häufig" oder "selten" meint hier und im folgenden immer im Vergleich zur passenden Vergleichsgruppe. Im Fall des Bausektors sind dies z. B. alle anderen in der Befragung erfassten Branchen.

schwernisse bei der Unternehmensfinanzierung besonders eklatant, und auch im Einzelhandel (47 %) sind die Probleme etwas größer als in den anderen Branchen.

Kreditrendenz (Branchen, Anteile in %)

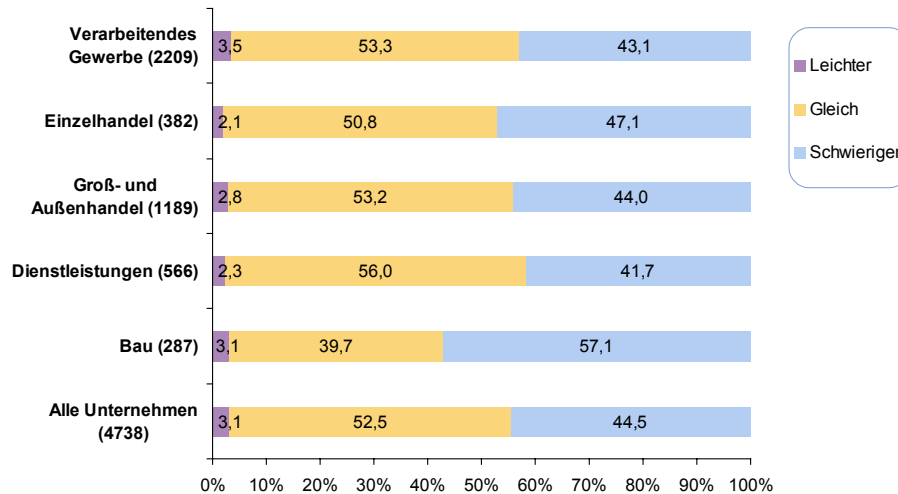


Schaubild 1 - Unternehmensbefragung 2002

Auch für Handwerksunternehmen (Schaubild 2) ist der Zugang zu Krediten in überdurchschnittlichem Maß schwieriger geworden (52 %). Das gleiche gilt für ostdeutsche Unternehmen (51 %).

Kreditrendenz (Handwerk und Regionen, Anteile in %)

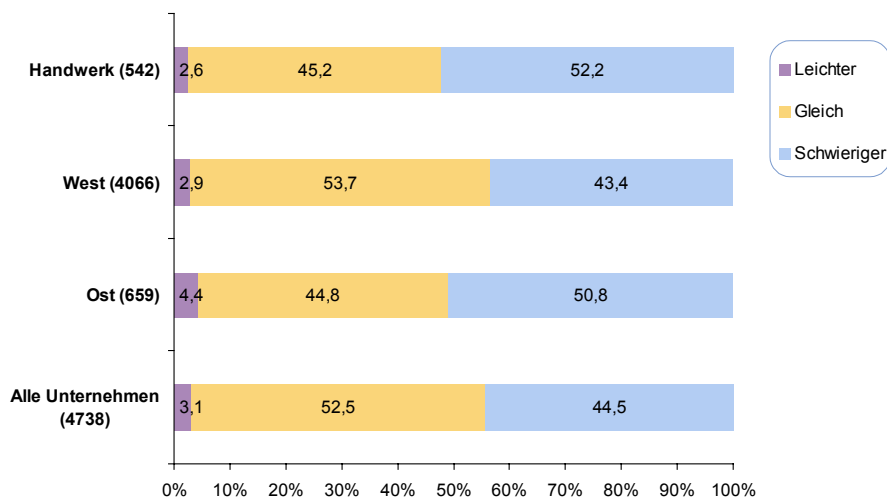


Schaubild 2 - Unternehmensbefragung 2002

Auffallend ist auch, dass überdurchschnittlich viele Kunden von Genossenschaftsbanken (knapp 50 %) von einer Erschwerung der Kreditaufnahme berichten (Schaubild 3).

Kredittendenz (Hauptbankverbindung, Anteile in %)

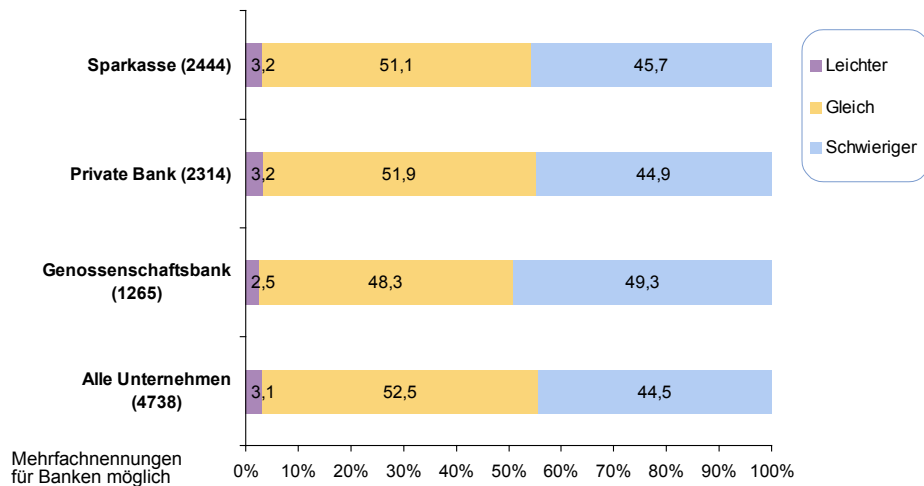


Schaubild 3 - Unternehmensbefragung 2002

Hinsichtlich der Unternehmensgröße ergibt sich eine eindeutige Tendenz: Je größer das Unternehmen, desto seltener klagt es über Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme (Schaubild 4).

Kredittendenz (Umsatzgrößenklassen, Anteile in %)

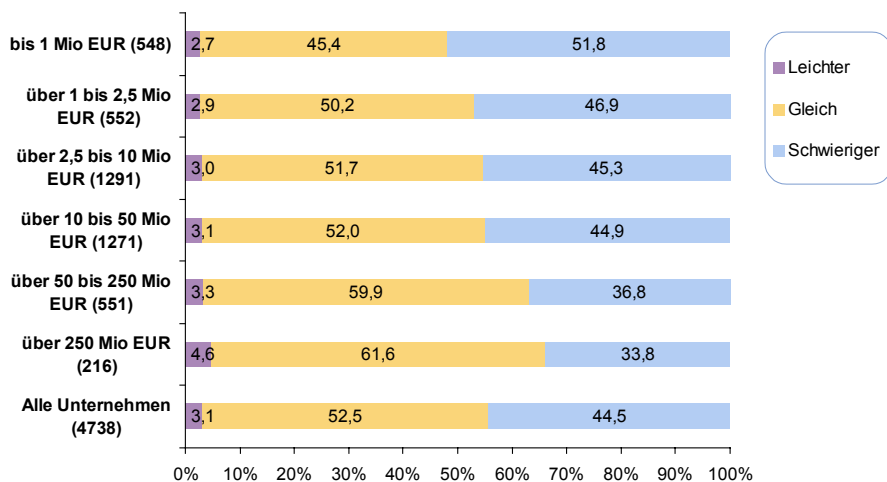


Schaubild 4 - Unternehmensbefragung 2002

So hat über die Hälfte der Kleinstunternehmen (bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz), aber nur ein Drittel der Unternehmen mit mehr als 250 Mio. EUR Jahresumsatz mit Erschwernissen bei der Kreditbeschaffung zu kämpfen. Dies entspricht auch den Erwartungen im Hinblick auf die Konditionendifferenzierung: Kleinere Unternehmen stellen demnach aus einer Vielzahl von Gründen im Durchschnitt ein höheres Risiko dar. Größere Unternehmen würden hingegen von einer höheren Bonität und damit von günstigeren Konditionen profitieren.

Die über alle Größenklassen gewachsenen Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme weisen darauf hin, dass neben der strukturellen auch eine konjunkturelle Komponente wirksam ist.⁶ Im Vergleich zu der Befragung des letzten Jahres ist der Konjunkturmotor deutlicher ins Stottern geraten; in dieser Situation, die durch steigende Insolvenzzahlen geprägt ist, sind die Banken bei der Kreditvergabe besonders vorsichtig.⁷ Die exakte Stärke der strukturellen und konjunkturellen Einflüsse ist schwer zu bestimmen. Die folgenden Analysen deuten aber darauf hin, dass die strukturellen Komponenten überwiegen.

2.2 Erschwernis bei der Kreditaufnahme: erhöhte Anforderungen an Transparenz, mehr Sicherheiten

Die Banken versuchen offenbar verstärkt, Risiken der Kreditvergabe frühzeitig zu erkennen. Gleichzeitig trachten sie auch stärker danach, sich gegen unerwartete Risiken abzusichern. Mögliche Mittel dazu sind erhöhte Transparenzanforderungen sowie die Forderung, werthaltige Sicherheiten zu stellen.

Tatsächlich berichten über zwei Drittel der Unternehmen, deren Kreditaufnahme schwieriger geworden ist, dass die Kreditinstitute verstärkt auf die **Offenlegung von Geschäftszahlen** und -strategien dringen. Dies gilt vor allem für größere Unternehmen - je größer das Unternehmen, desto eher klagt es darüber, dass sich die Kreditaufnahme dadurch erschwert habe, dass die Bank mehr Transparenz verlange (Schaubild 5). In geringerem Ausmaß gilt dies für AGs und im Verarbeitenden Gewerbe (Schaubild 8) sowie für Kunden der privaten Banken - vermutlich, weil hier die Forderung nach Transparenz schon bisher größer war als in anderen Bereichen.

⁶ Sachverständigenrat (2002), S. 116.

⁷ Detken/Ott-Laubach (2002), Deutsche Bundesbank (2002).

Gründe für Verschlechterung der Kredittendenz (Umsatzgrößenklassen, Anteile in %)

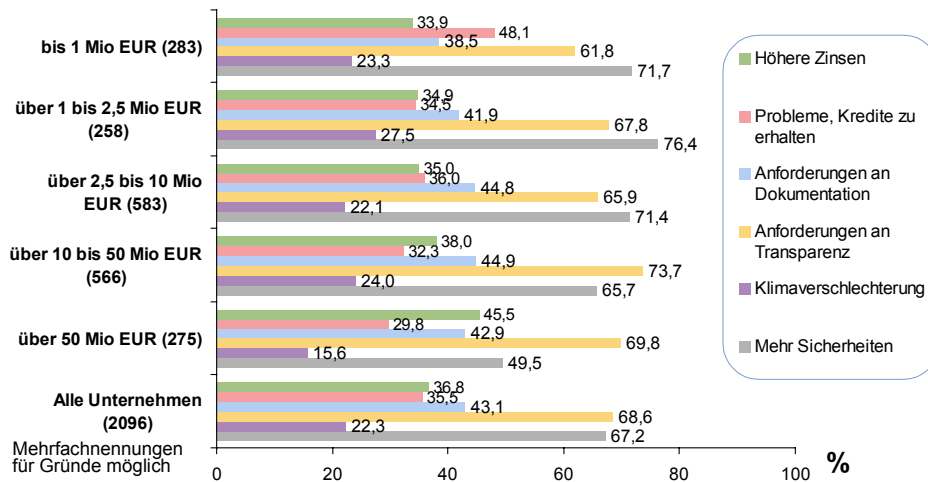


Schaubild 5 - Unternehmensbefragung 2002

Ebenfalls rund zwei Drittel der Unternehmen, deren Kreditaufnahme schwieriger geworden ist, geben an, dass sich die Kreditaufnahme dadurch erschwert habe, dass die Banken mehr **Kreditsicherheiten** verlangen als bislang.

Gründe für Verschlechterung der Kredittendenz (Hauptbankverbindung, Anteile in %)

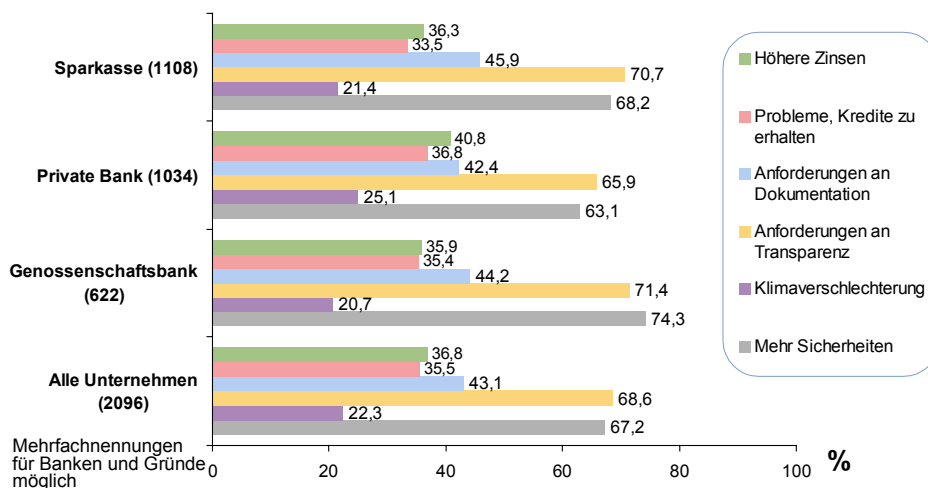


Schaubild 6 - Unternehmensbefragung 2002

Auch dies gilt vor allem für die Kunden von Genossenschaftsbanken (Schaubild 6) - fast drei Viertel von ihnen geben an, dass ihr Kreditinstitut höhere Sicherheiten verlange. Für Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz (Schaubild 5) und für das Verarbeitende Gewerbe (Schaubild 8) gilt dies weniger - entweder können

solche Unternehmen leichter oder in ausreichendem Maße Sicherheiten stellen, oder sie benötigen Sicherheiten in geringerem Maße als andere Unternehmen.

Auch gestiegene Anforderungen an die **Dokumentation des Vorhabens** dienen dem Ziel der Risikoerfassung bei den Banken. Sie werden von den Unternehmen ebenfalls als Erschwernis bei der Kreditaufnahme empfunden. Die Nennhäufigkeit ist mit rd. zwei Fünfteln (Basis: Unternehmen, deren Kreditaufnahme schwieriger geworden ist) allerdings geringer als bei den zuvor genannten Gründen. Sie nimmt mit der Unternehmensgröße tendenziell leicht zu (Schaubild 5) - bei größeren Unternehmen werden die Erfolgsaussichten des einzelnen Vorhabens offenbar genauer geprüft, während die Kreditsicherheiten eine geringere Rolle spielen als bei kleineren Unternehmen. Bei letzteren werden offenbar eher Instrumente der Risikominimierung eingesetzt, die weniger aufwendig sind - eben Sicherheiten. Dies vermutlich auch deshalb, weil sich eine detaillierte Projektprüfung bei kleinen Projekten und geringen Kreditsummen für die Banken nicht rechnet.

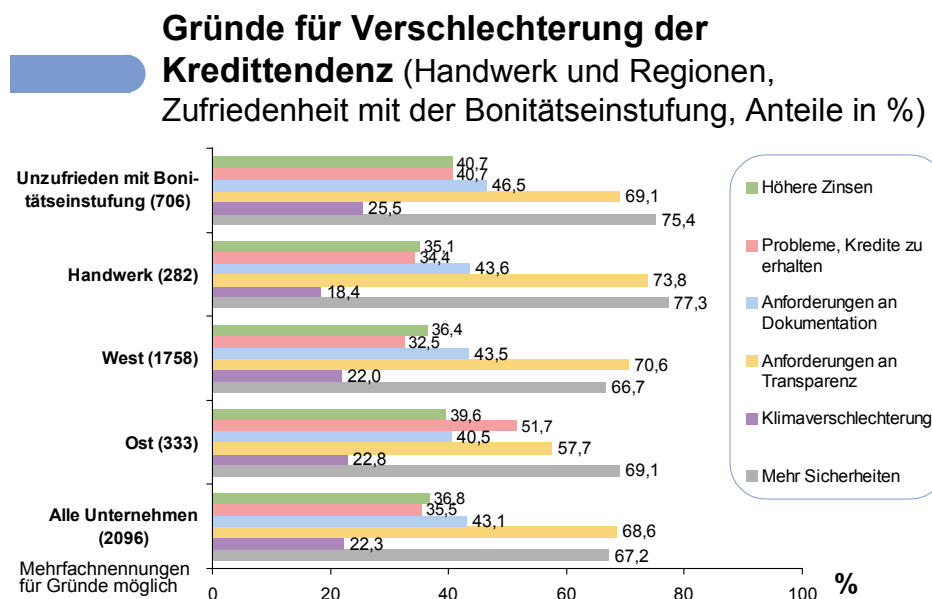


Schaubild 7 - Unternehmensbefragung 2002

Für ein gutes Drittel der Unternehmen, deren Kreditaufnahme schwieriger geworden ist, manifestiert sich die erschwerte Kreditaufnahme darin, dass die **Zinsen** gestiegen sind. Vor allem Kunden privater Banken (Schaubild 6), Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz (Schaubild 5), Unternehmen aus Ostdeutschland (Schaubild 7) und Einzelhandelsunternehmen (Schaubild 8) schätzen die Kreditaufnahme darum als schwerer ein, weil sie höhere Zinsen zahlen müssen. Unternehmen, die mit ihrer

Bonitätseinstufung unzufrieden sind (Schaubild 7), beklagen sich besonders häufig über erschwerte Kreditaufnahme durch gestiegene Zinsen. Auch dies ist möglicherweise ein Zeichen dafür, dass eine Entwicklung zu nach der Bonität differenzierten Margen im Gange ist, da die Unzufriedenen eher in den unteren Bonitätsklassen zu finden sein dürften.

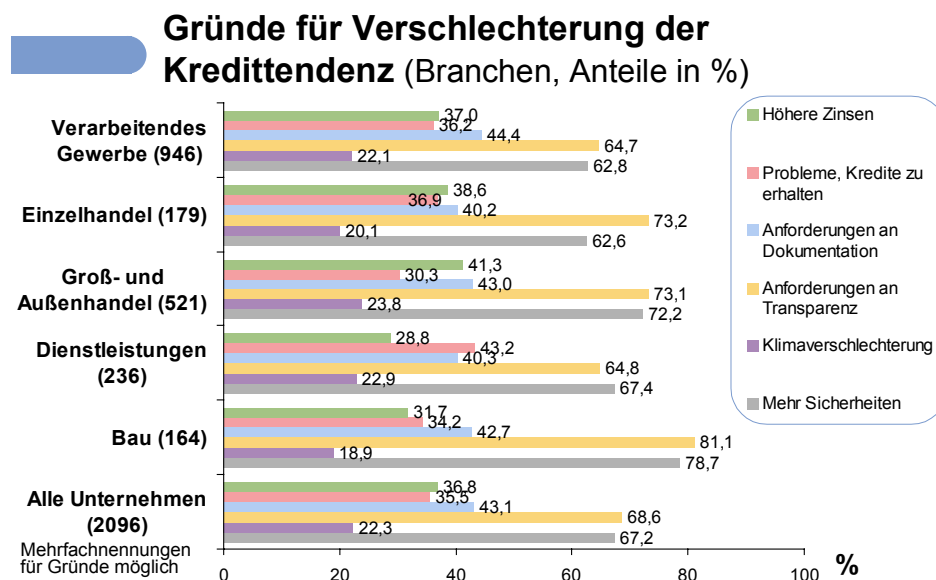


Schaubild 8 - Unternehmensbefragung 2002

Ebenfalls ein Drittel der Unternehmen, deren Kreditaufnahme schwieriger geworden ist, gibt an, dass die **Probleme** darin bestehen, **überhaupt noch Kredite zu erhalten**. Dies gilt für ostdeutsche Unternehmen (52 %, Schaubild 7) und für kleine Unternehmen in besonderem Maße. Je kleiner das Unternehmen ist, desto größer sind die Probleme. Von den kleinsten Unternehmen (bis 1 Mio. EUR Jahresumsatz), die angeben, dass ihre Kreditaufnahme schwieriger geworden ist, ist nahezu die Hälfte mit diesem Problem konfrontiert (Schaubild 5). Auch hier geben Unternehmen, die mit ihrer Bonitätseinstufung unzufrieden sind, häufiger an, dass sie Probleme haben, einen Kredit zu bekommen (Schaubild 7).

Für immerhin ein gutes Fünftel der Unternehmen, deren Kreditaufnahme schwieriger geworden ist, äußert sich dies in einer **Klimaverschlechterung** in der Firmenkundenbetreuung. Die Klimaverschlechterung kann sich in der Schließung von Filialen, dem Wechsel des Ansprechpartners bei der Hausbank etc. ausdrücken. Ein Problem stellt dies hauptsächlich für die Kunden von privaten Banken (Schaubild 6) dar - hier

scheinen die Umorganisationen der Geschäftsabläufe und Strukturen und vor allem die Ausdünnung des Filialnetzes ihre Spuren hinterlassen zu haben.

2.3 Betriebsmittel- und Umsatzfinanzierungen: Verlängerungen der Kreditlinien häufiger als Kürzungen

Kreditlinien dienen den Unternehmen für die kurzfristige Umsatz- und Betriebsmittelfinanzierung. Mit ihnen stellen die Unternehmen die laufende Geschäftstätigkeit sicher. Eine Kürzung der Kreditlinie kann viele Unternehmen vor erhebliche Liquiditätsprobleme stellen.

2.3.1 Kreditinstitute begrenzen Risiken

Für die Mehrheit der Unternehmen (70 %) sind die Kreditlinien in den 12 Monaten vor der Befragung unverändert geblieben. Für 13 % sind sie gekürzt worden, etwa 17 % haben eine Verlängerung erhalten. Entgegen den Erwartungen des letzten Jahres hat sich die Situation damit etwas zum Positiven gewandelt.

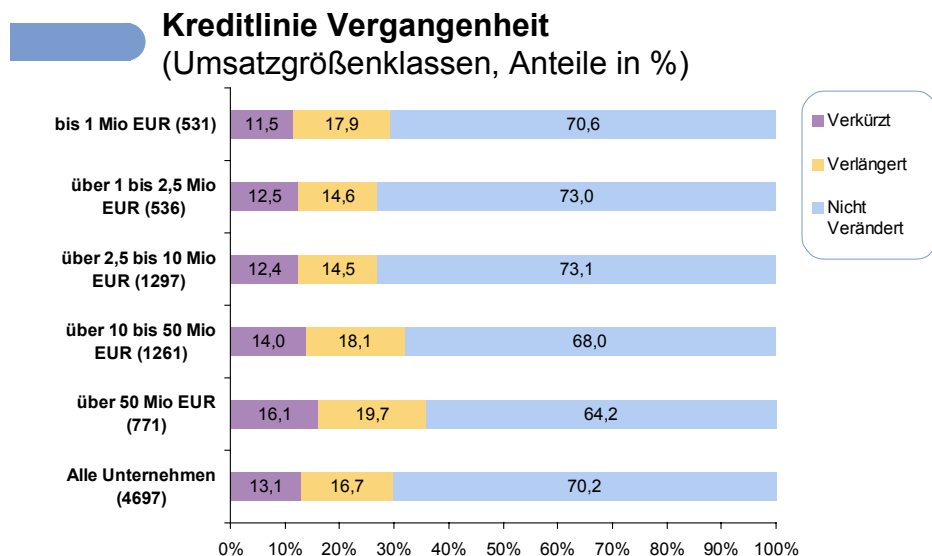


Schaubild 9 - Unternehmensbefragung 2002

Je größer das Unternehmen, desto eher hat sich seine Kreditlinie verändert; mit der Unternehmensgröße nehmen sowohl die Verlängerungen als auch die Kürzungen zu (Schaubild 9). Nur im Bau (Schaubild 10) und in geringerem Maße auch in Ostdeutschland (Schaubild 11) überwiegen die Kürzungen die Verlängerungen.

Kreditlinie Vergangenheit (Branchen, Anteile in %)

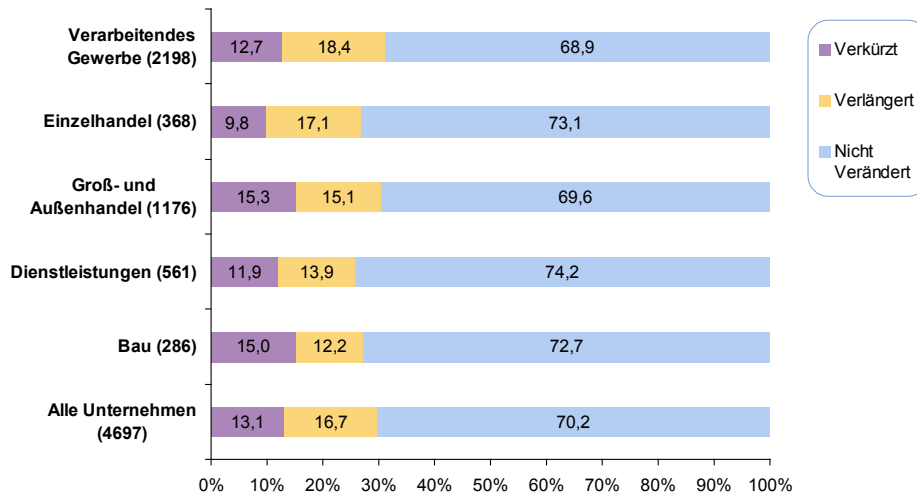


Schaubild 10 - Unternehmensbefragung 2002

Kreditlinie Vergangenheit (Handwerk und Regionen, Anteile in %)

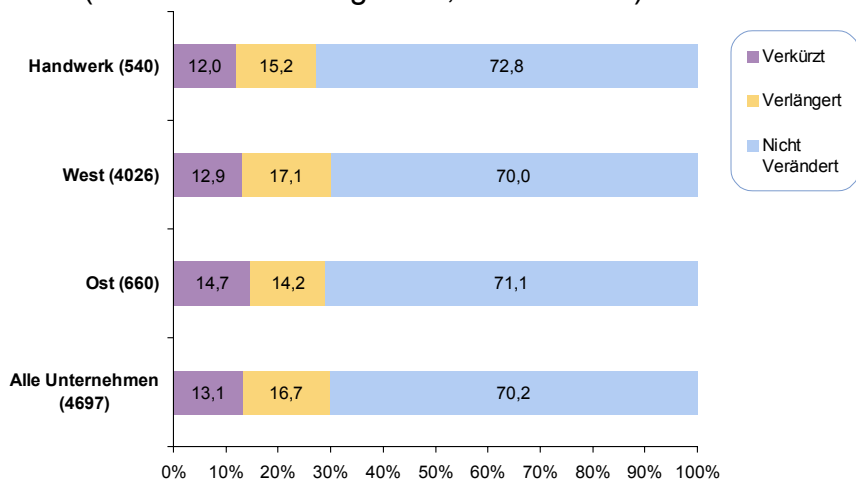


Schaubild 11 - Unternehmensbefragung 2002

Besonders betroffen von Kürzungen der Kreditlinie sind Kunden privater Banken (Schaubild 12). Bei ihnen halten sich Kürzungen und Verlängerungen in etwa die Waage (je 16 %). Sparkassenkunden haben dagegen besonders häufig eine Verlängerung ihrer Kreditlinie erhalten.

Einige Unternehmen, deren Kreditlinie gekürzt worden oder unverändert geblieben ist, hatten eigentlich eine Verlängerung gewünscht, sie aber nicht erhalten (10 %). So erging es vor allem Einzelfirmen (18 %), Kleinunternehmen mit weniger als 1 Mio.

EUR Jahresumsatz (18 %) und Unternehmen aus Ostdeutschland (17,5 %) - also denjenigen Unternehmensgruppen, denen eine besondere Krisenanfälligkeit attestiert wird. Die Kreditinstitute begrenzen hier offensichtlich ihre Risiken.

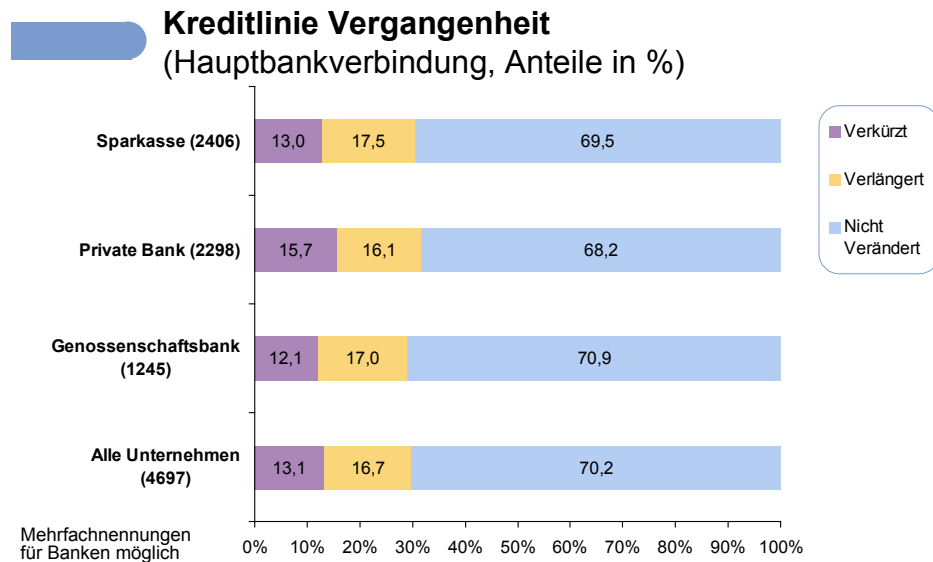


Schaubild 12 - Unternehmensbefragung 2002

2.3.2 Unternehmen erwarten Entspannung der Situation

Im Hinblick auf ihre Kreditlinie blicken die Unternehmen vergleichsweise optimistisch in die Zukunft. Die Zahl der erwarteten Verlängerungen (15 %) übertrifft die Zahl der erwarteten Kürzungen (9 %) bei weitem, und mehr als drei Viertel der Unternehmen erwarten keine Veränderung.

AGs erwarten sowohl eine Kürzung (13 %) als auch eine Verlängerung (23 %) der Kreditlinie besonders häufig (Schaubild 13). Ostdeutsche Unternehmen sind bemerkenswert optimistisch: Sie erwarten häufiger (17 %, Schaubild 14) eine Verlängerung als Westunternehmen - obwohl sie in der Vergangenheit besonders häufig eine Kürzung der Kreditlinie hinnehmen mussten.

Allerdings ist in Ostdeutschland auch der Anteil der Unternehmen, die zwar eine Verlängerung ihrer Kreditlinie wünschen, aber befürchten, sie nicht zu erhalten (22 %, Gesamtdurchschnitt: 12 %), besonders groß. Auch kleinere Unternehmen hegen diese Befürchtung besonders häufig: Während nur gut 5 % der Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 50 Mio. EUR erwarten, dass ihr Wunsch nach einer Verlängerung der Kreditlinie abgelehnt wird, sind es bei den Unternehmen mit einem Jahresumsatz von bis zu einer Mio. EUR 20 %.

Kreditlinie Zukunft (Rechtsform, Anteile in %)

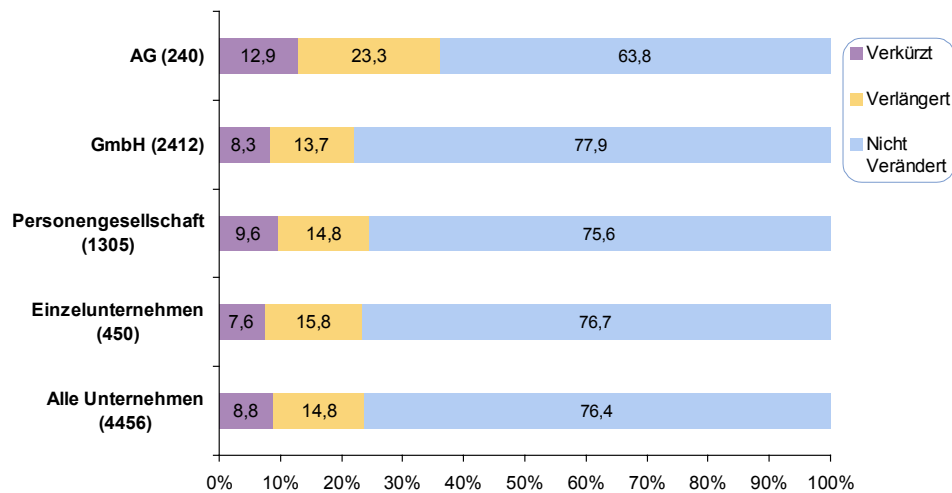


Schaubild 13 - Unternehmensbefragung 2002

Kreditlinie Zukunft (Handwerk und Regionen, Anteile in %)

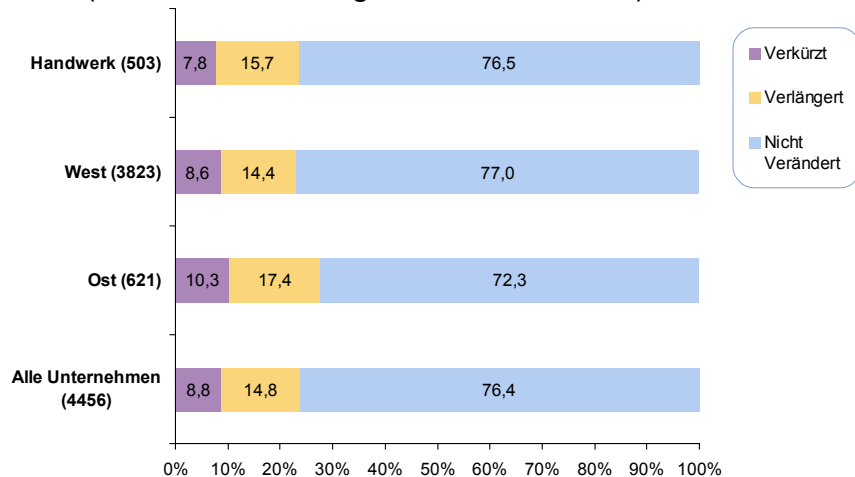


Schaubild 14 - Unternehmensbefragung 2002

2.4 Kündigung der Bankverbindung: Ein Achtel der Unternehmen betroffen

Wenn ein Unternehmen seine Bankverbindung zu verlieren droht oder sogar tatsächlich verliert, ist seine Existenz stark gefährdet. Von dieser schwersten Störung der Bankbeziehung waren in den letzten drei Jahren vor der Befragung immerhin ein Achtel der Unternehmen betroffen.

Kündigung der Bankverbindung in letzten 3 Jahren (Umsatzgrößenklassen, Anteile in %)

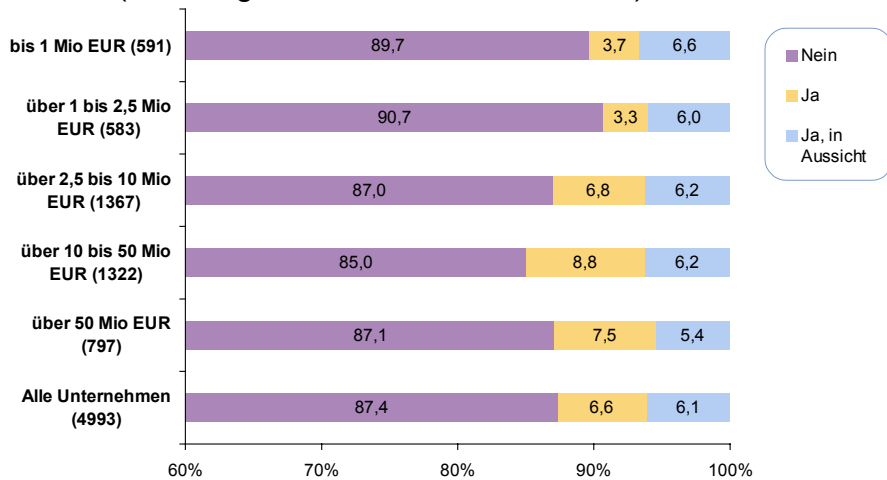


Schaubild 15 - Unternehmensbefragung 2002

Fast 7 Prozent der Unternehmen wurden seitens der Bank die Bankverbindung gekündigt; weiteren 6 Prozent wurde die Kündigung in Aussicht gestellt. Überdurchschnittlich häufig haben mittelgroße Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 10 und 50 Mio. EUR eine Kündigung hinnehmen müssen (Schaubild 15). Insgesamt nimmt die Kündigungsquote mit der Unternehmensgröße zu. Zwischen Unternehmen aus Ost- und aus Westdeutschland lässt sich ein signifikanter Unterschied weder hinsichtlich der Kündigungen noch der Kündigungsandrohungen feststellen.

Der am häufigsten genannte Grund für die angedrohte oder tatsächliche Kündigung der Bankverbindung ist eine veränderte Geschäftspolitik der Bank. Rund die Hälfte der Nennungen bezieht sich darauf - größere Unternehmen haben diesen Grund relativ häufiger angegeben (Schaubild 16). Einem knappen Drittel der Unternehmen wurde wegen schlechter Geschäftsaussichten gekündigt (eher kleineren), einem Zehntel wegen zu geringer Umsätze (ebenfalls eher kleineren). Bei weniger als drei Prozent der Unternehmen ging der Kündigung die Nichteinhaltung der Zahlungsverpflichtungen voraus.

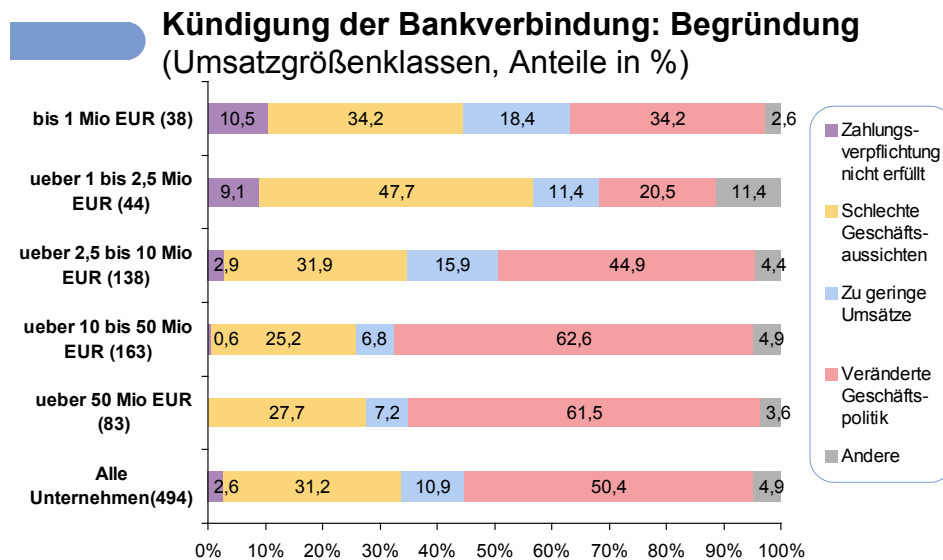


Schaubild 16 - Unternehmensbefragung 2002

2.5 Zwischenfazit

Auch im Jahr 2002 ist die Unternehmensfinanzierung für viele Unternehmen nochmals schwieriger geworden. Von einer allgemein negativen Entwicklung bei der Kreditaufnahme berichtet fast die Hälfte der Unternehmen; von diesen wiederum hat ein Drittel Probleme, überhaupt noch Kredit zu bekommen.

Einem Achtel der befragten Unternehmen wurde sogar die Bankverbindung gekündigt oder die Kündigung angedroht. Im Hinblick auf die Kreditlinien gibt es tendenziell positive Signale: Sowohl in der Vergangenheit als auch in den Erwartungen für die Zukunft überwiegen die Verlängerungen die Kürzungen; für die meisten Unternehmen bleibt sie unverändert.

Die Entwicklungen, vor allem die große Zahl der Unternehmen, die steigende Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme haben, sind sowohl auf den Wandel an den Finanzmärkten als auch auf die derzeit ungünstige konjunkturelle Lage zurückzuführen. Viele der von den Befragten genannten Symptome für die Schwierigkeiten bei der Kreditaufnahme hängen damit zusammen, dass die Risikoerfassungs- und Risikosteuerungsinstrumente der Kreditinstitute in den letzten Jahren bedeutend verbessert worden sind.

Einzelunternehmen, kleine Unternehmen, ostdeutsche Unternehmen und Bauunternehmen haben seltener als andere eine Kündigung der Bankverbindung hinnehmen

müssen. Dennoch geben sie überdurchschnittlich häufig an, dass die Kreditbeschaffung für sie schwieriger geworden und dass ihr Wunsch nach einem Investitionskredit abgelehnt worden sei. Auch im Bereich der kurzfristigen Betriebsmittel- und Umsatzfinanzierungen haben sie oft überdurchschnittlich große Probleme.

3 Investitionen und ihre Finanzierung

Gesamtwirtschaftlich sind Investitionen die wichtigste Grundlage für konjunkturelle Stabilität und zukünftiges Wachstum. Einzelwirtschaftlich stellen sie die Grundlage für den langfristigen Unternehmenserfolg dar - Unternehmen, die investieren, sind im allgemeinen weniger insolvenzanfällig.⁸ Im Unterschied zur Kreditlinie bindet ein Investitionskredit Bank und Unternehmen in der Regel langfristig aneinander.

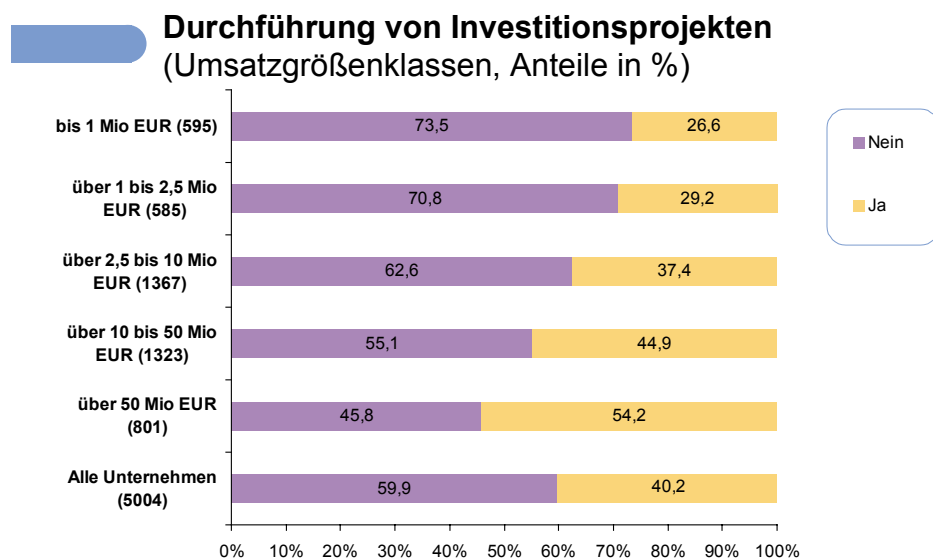


Schaubild 17 - Unternehmensbefragung 2002

Trotz der konjunkturellen Schwäche im Betrachtungszeitraum haben rund 40 % der Unternehmen in den letzten 12 Monaten vor der Befragung größere Investitionsprojekte durchgeführt. Wie erwartet, geben größere Unternehmen eher an, investiert zu haben (nur ein Viertel der Kleinstunternehmen, aber über die Hälfte der großen Unternehmen haben in diesem Zeitraum investiert, Schaubild 17). Größere Unternehmen investieren bekanntlich kontinuierlicher als kleinere, die nach vielen Investitio-

⁸ Plattner (2002b).

nen - vor allem größeren "Sprunginvestitionen" - eine Konsolidierungsphase einlegen müssen. Ostdeutsche Unternehmen haben eher investiert als westdeutsche (Schaubild 18)⁹, Bau- und Großhandelsunternehmen seltener als Unternehmen aus anderen Branchen (Schaubild 19). Handwerksunternehmen investierten deutlich seltener als andere (Schaubild 18).

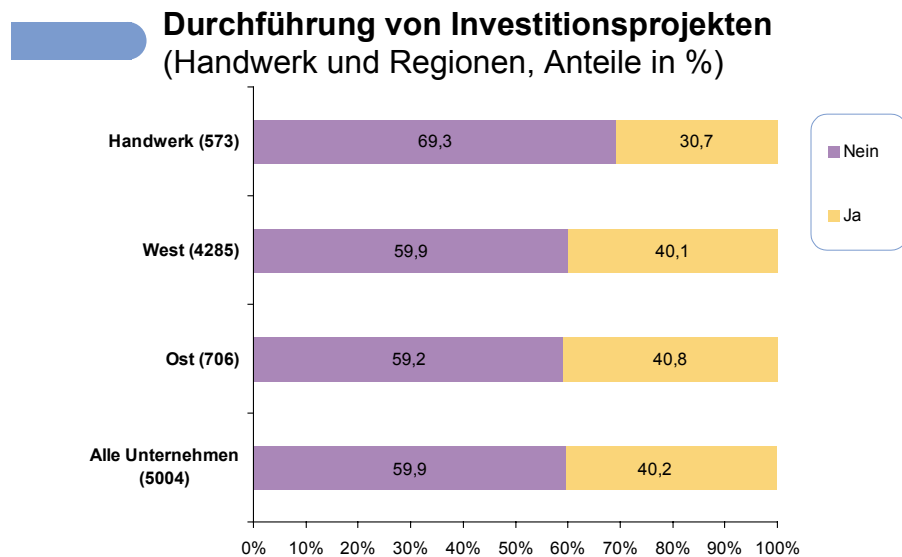


Schaubild 18 - Unternehmensbefragung 2002

⁹ Beim Vergleich der Anteile muss berücksichtigt werden, dass ostdeutsche Unternehmen deutlich kleiner sind als westdeutsche und demnach erwartet werden könnte, dass sie auch seltener investieren. Der Unterschied zwischen dem Investitionsverhalten ost- und westdeutscher ist daher signifikant, obwohl er auf den ersten Blick klein erscheint. Ähnliches gilt für Einzelhandels- und Großhandelsunternehmen, die auf den ersten Blick nicht weit auseinanderliegen - von den größeren Unternehmen des Großhandels würde man aber erwarten, dass sie häufiger investieren. Vgl. auch Plattner (2003).

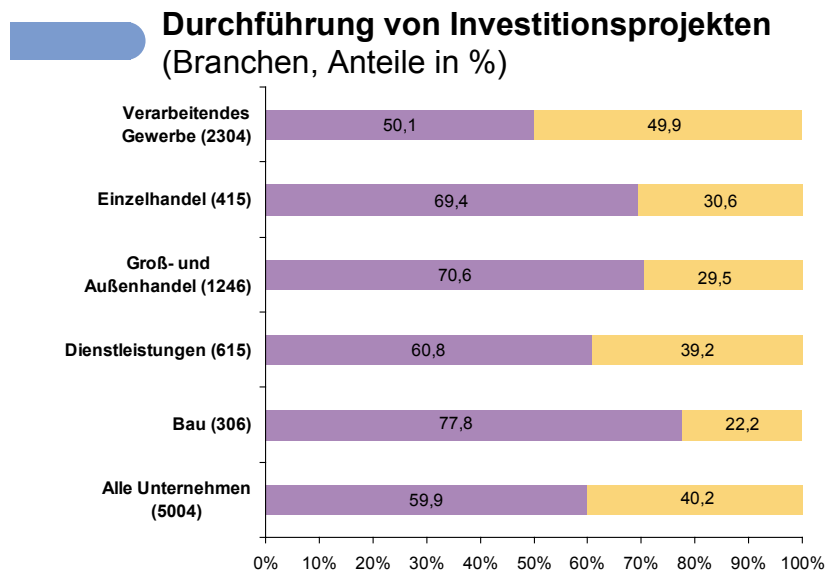


Schaubild 19 - Unternehmensbefragung 2002

3.1 Investitionsmotive: Kosteneinsparung vor Umsatzsteigerung

Kosteneinsparung war für viele Unternehmen das wichtigste Investitionsmotiv (Schaubild 20). Auf einer Rangskala von 1 (sehr wichtig) bis 6 (unwichtig) gaben die Unternehmen diesem Kriterium im Durchschnitt 2,9 Punkte. Signifikante Unterschiede zwischen einzelnen Untergruppen der Befragten lassen sich hier ebenso wenig feststellen wie beim Investitionsmotiv Umsatzsteigerung (3,1 Punkte).

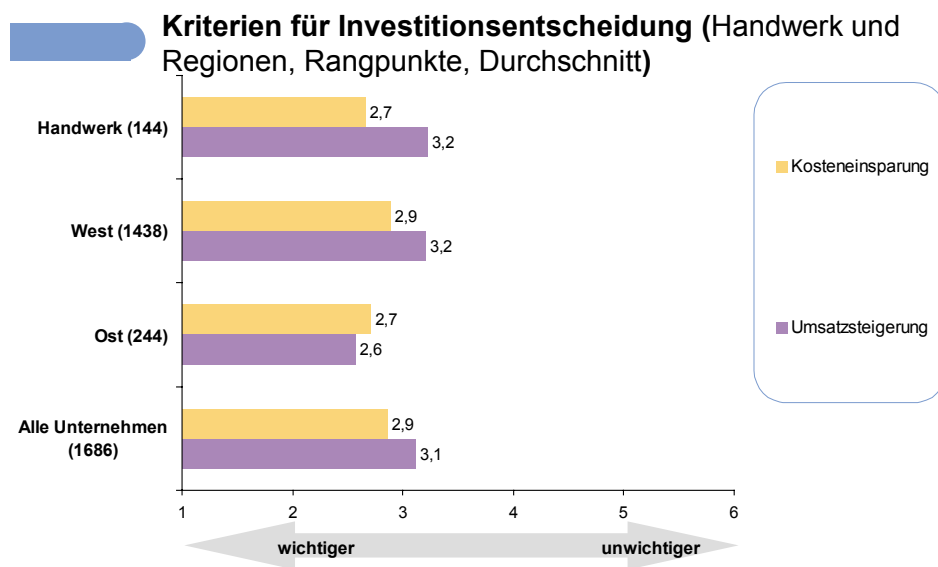


Schaubild 20 - Unternehmensbefragung 2002

3.2 Investitionsfinanzierung: Fast einem Fünftel wird der Kredit verweigert

Je größer das Unternehmen, desto eher hat es vorgehabt, seine Investitionen mit Krediten zu finanzieren und zu diesem Zweck einen Investitionskredit beantragt. Erst bei Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz sinkt der Anteil derer, die einen Investitionskredit nachgefragt haben, etwas (Schaubild 21). Zwar verfügen größere Unternehmen bekanntlich über mehr Eigenkapital, setzen aber auch eher als kleinere Unternehmen einen Mix von Finanzierungsinstrumenten zur Investitionsfinanzierung ein. Ostdeutsche Unternehmen (Schaubild 22) haben relativ häufiger einen Investitionskredit beantragt als westdeutsche (möglicher Grund: ostdeutsche Unternehmen haben einen geringeren Cash Flow und sind daher stärker auf Außenfinanzierung angewiesen). Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken haben eher als Kunden privater Banken um einen Investitionskredit nachgesucht (Schaubild 23; möglicher Grund: Eigenkapitalschwäche vieler Sparkassenkunden¹⁰).

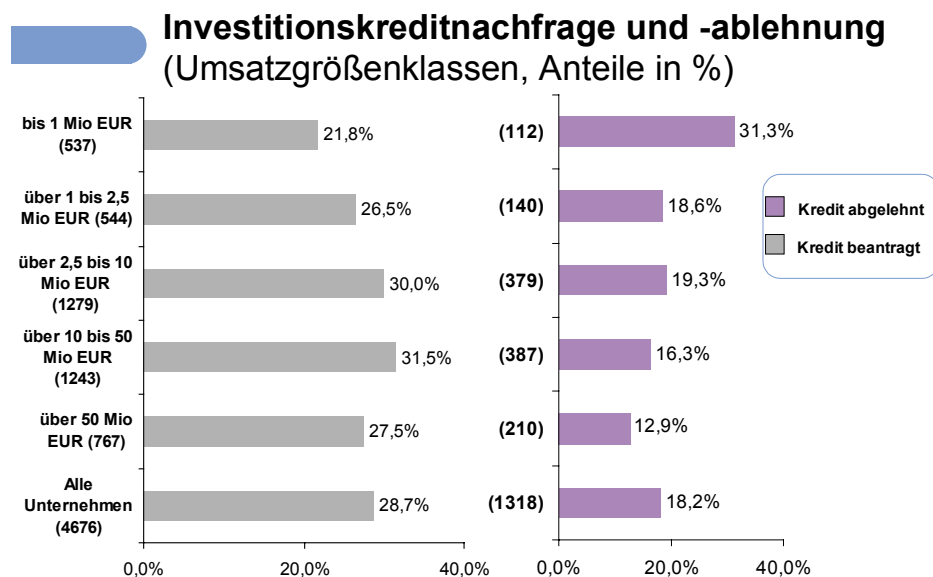


Schaubild 21 - Unternehmensbefragung 2002

¹⁰ DSGVO (2003), S. 12ff.

Investitionskreditnachfrage und -ablehnung (Handwerk und Regionen, Anteile in %)

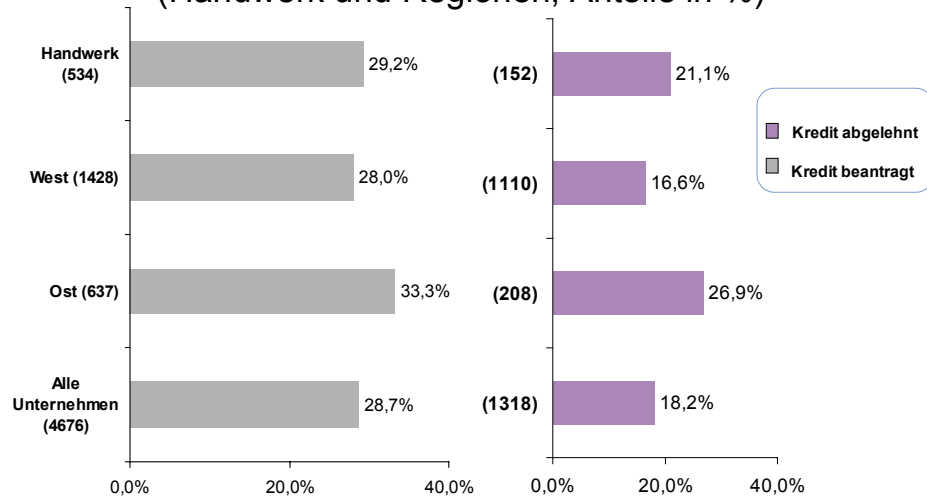


Schaubild 22 - Unternehmensbefragung 2002

Investitionskreditnachfrage und -ablehnung (Hauptbankverbindung, Anteile in %)

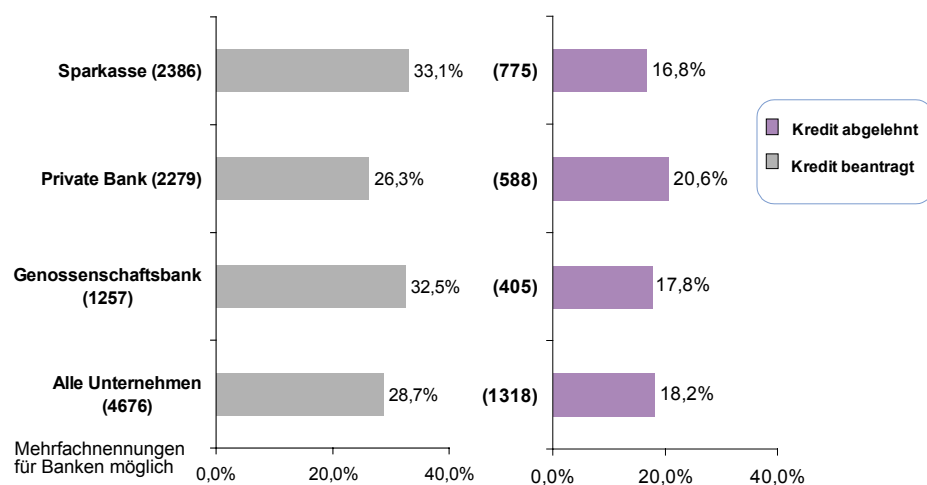


Schaubild 23 - Unternehmensbefragung 2002

Fast ein Fünftel (18 %) der Unternehmen, die einen Investitionskredit beantragt haben, mussten allerdings eine Ablehnung ihres Kreditwunsches hinnehmen. Die Zahl entspricht in etwa der der letztjährigen Befragung. Besonders häufig stießen die Investitionskreditwünsche von Kunden privater Banken (Schaubild 23) sowie von jüngeren Unternehmen auf Ablehnung. Auch Unternehmen, deren Kreditaufnahme tendenziell schwieriger geworden ist und solchen, deren Kreditlinien gekürzt worden sind, wurde ein Investitionskredit öfter verweigert, ebenso Unternehmen, die mit ihrer

Bonität unzufrieden sind. Je kleiner das Unternehmen, desto eher musste es eine Kreditverweigerung hinnehmen (fast ein Drittel der Kleinstunternehmen haben einen beantragten Kredit nicht erhalten, Schaubild 21).

3.3 Unzureichende Eigenkapitalquote wichtigster Grund für Kreditablehnung

Die Eigenkapitalquote spielt eine bedeutende Rolle bei der Bonitätseinschätzung des Unternehmens. Die meisten Ratingsysteme stützen sich sehr stark auf diesen Kreditwürdigkeitsindikator. Eine unzureichende Eigenkapitalquote ist inzwischen der am häufigsten genannte Grund für eine Kreditverweigerung (52 %, Vorjahr: 42 %). Dies war bei Einzelfirmen besonders häufig (80 %; Schaubild 24) der Fall. Deren Eigenkapitalquote ist besonders niedrig (das bilanzielle Eigenkapital sagt bei dieser Rechtsform allerdings wenig über die tatsächlichen Finanzierungsverhältnisse aus)¹¹. Je jünger das Unternehmen, desto häufiger wird dieser Grund genannt.

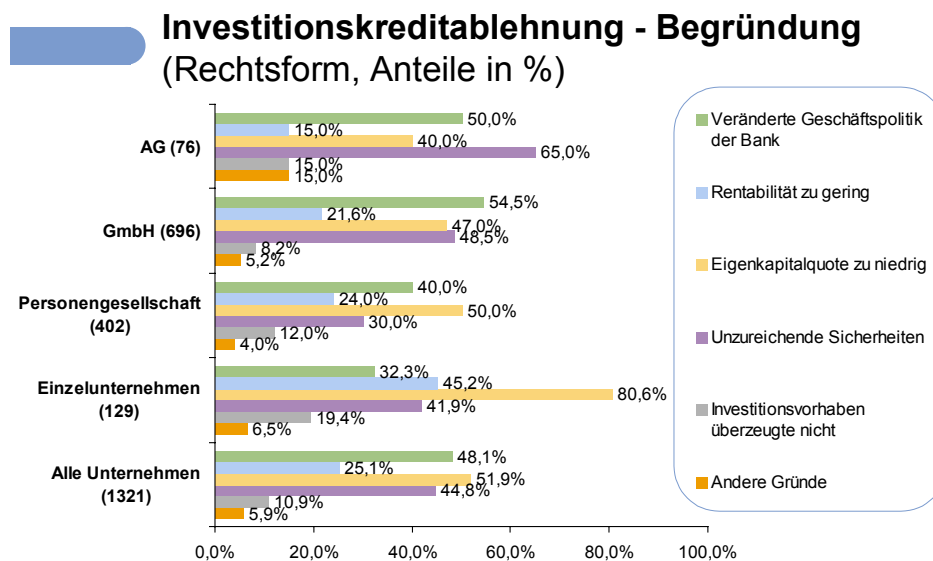


Schaubild 24 - Unternehmensbefragung 2002

Eigenkapital und Kreditbesicherungen befriedigen das Sicherheitsbedürfnis der Kreditinstitute. Daher geben die Befragten, denen ein Investitionskredit verweigert worden ist, sehr häufig auch "mangelnde Sicherheiten" als Grund für die Kreditverweigerung an (45 %, Vorjahr 48 %).

¹¹ Plattner (2003).

Eine veränderte Geschäftspolitik der Bank wird von fast der Hälfte der Befragten als Grund für die Kreditablehnung genannt (Vorjahr 50 %). Damit ist dies der zweithäufigste Grund. Besonders häufig geben Kunden von privaten Banken, aber auch Kunden von Genossenschaftsbanken diesen Grund an (Schaubild 25). Hierin manifestiert sich das geänderte Risikoverhalten der Kreditinstitute.

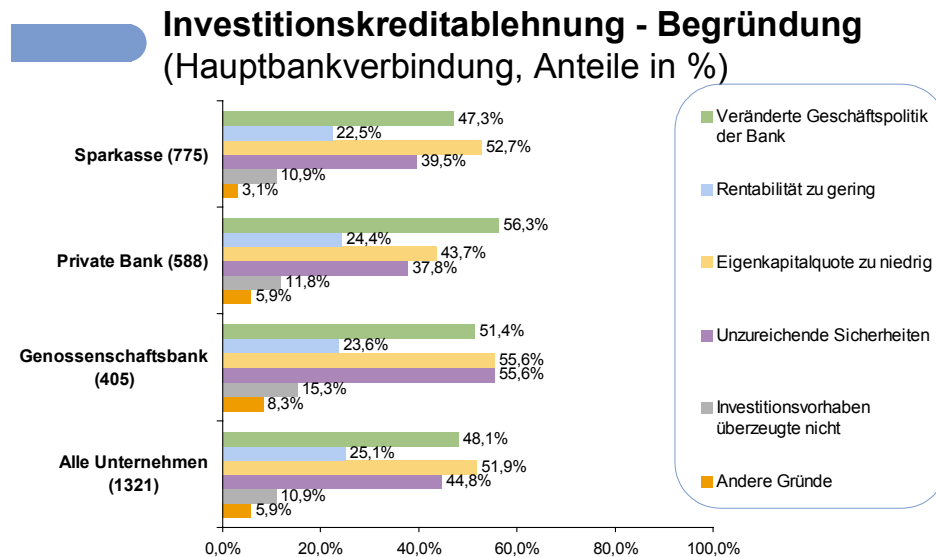


Schaubild 25 - Unternehmensbefragung 2002

Dass die Unternehmensrentabilität zu gering sei, wird von einem Viertel der Befragten als Grund für die Kreditablehnung angegeben - obwohl die Renditen der Vergangenheit oft eine recht gute Prognose zukünftiger Renditen erlauben.¹² Vor allem Einzelunternehmen geben diesen Grund an, obwohl sie im allgemeinen eine hohe Umsatzrendite ausweisen. Allerdings schließen ihre Gewinne sowohl den Unternehmerlohn (inkl. der Steuern, die in der Privatsphäre des Unternehmers anfallen) als auch das meist höhere Geschäftsrisiko kleiner Unternehmen mit ein.

3.4 Zwischenfazit

Rund zwei Fünftel der Unternehmen haben im Jahr vor der Befragung investiert, größere eher als kleinere. Hauptmotiv für die Investition war angesichts der konjunkturellen Situation im Befragungszeitraum die Kosteneinsparung; jedoch war vielen Unternehmen auch die Umsatzsteigerung wichtig. Ostdeutschen Unternehmen ist die

¹² Plattner (2002b).

Umsatzsteigerung sogar etwas wichtiger als die Kostensteinsparung - sie setzen nach der in den letzten Jahren erfolgten Modernisierung des Kapitalstocks nunmehr verstärkt auf Wachstum.

Fast einem Fünftel der Unternehmen wurde der gewünschte Investitionskredit verweigert. Hauptgrund war eine zu niedrige Eigenkapitalquote - dies reflektiert das hohe Sicherheitsbedürfnis der Banken. Die Eigenkapitalquote ist trotz mancher Mängel ein wichtiger Bonitätsindikator, dessen Bedeutung im Zuge des Wandels auf den Finanzmärkten weiter zunehmen wird. Auch die veränderte Geschäftspolitik der Banken, die ebenfalls sehr häufig als Grund für die Kreditverweigerung genannt wird, reflektiert die Änderungen auf den Finanzmärkten. Gestiegenes Risikobewusstsein der Banken wird auch von dem Kreditverweigerungsgrund "mangelnde Sicherheiten" angezeigt.

4 Fördermittel

Öffentliche Fördermittel (Förderkredite, Bürgschaften, Zuschüsse und Zulagen) dienen den Unternehmen entweder direkt zur Finanzierung von volkswirtschaftlich wünschenswerten Investitionen oder dazu, die dafür erforderlichen Finanzierungsmittel zu mobilisieren. Fördermittel werden von Bundes- und Landesinstituten sowie anderen spezialisierten Institutionen ausgereicht.

4.1 Wer nutzt welche Fördermittel?

Die am häufigsten genutzten Förderinstrumente sind Kredite von KfW und DtA: Knapp 60 % aller Unternehmen, die Fördermittel nachgefragt haben, haben einen KfW- oder DtA-Kredit beantragt. Bürgschaften wurden von rund einem Sechstel dieser Unternehmen nachgefragt. Es waren eher kleinere Unternehmen aus dem Westen, häufig Bauunternehmen. Zulagen und Zuschüsse haben 44 % der Unternehmen nachgefragt - vor allem größere Unternehmen, häufig aus Ostdeutschland, eher Dienstleister und Unternehmen aus dem Verarbeitenden Gewerbe, aber auch oft jüngere Unternehmen.

Fördermittel nachgefragt / Fördermittel erhalten (Hauptbankverbindung, Anteile in %)

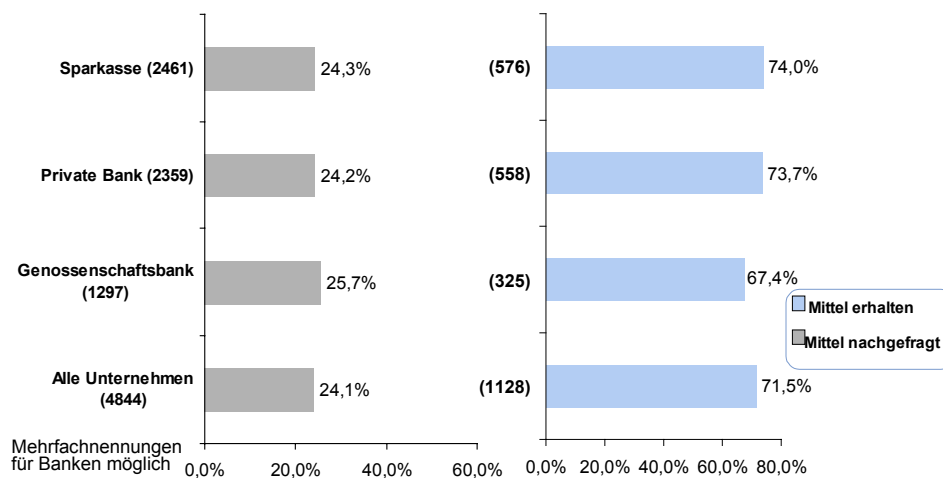


Schaubild 26 - Unternehmensbefragung 2002

Insgesamt hat rund ein Viertel der Unternehmen in den 12 Monaten vor der Befragung Fördermittel nachgefragt. Kunden von Genossenschaftsbanken haben dies etwas häufiger getan als Kunden privater Banken und Sparkassenkunden (Schaubild 26). Je größer das Unternehmen, desto eher hat es eine Förderung nachgefragt (Schaubild 27):

Fördermittel nachgefragt / Fördermittel erhalten (Umsatzgrößenklassen, Anteile in %)

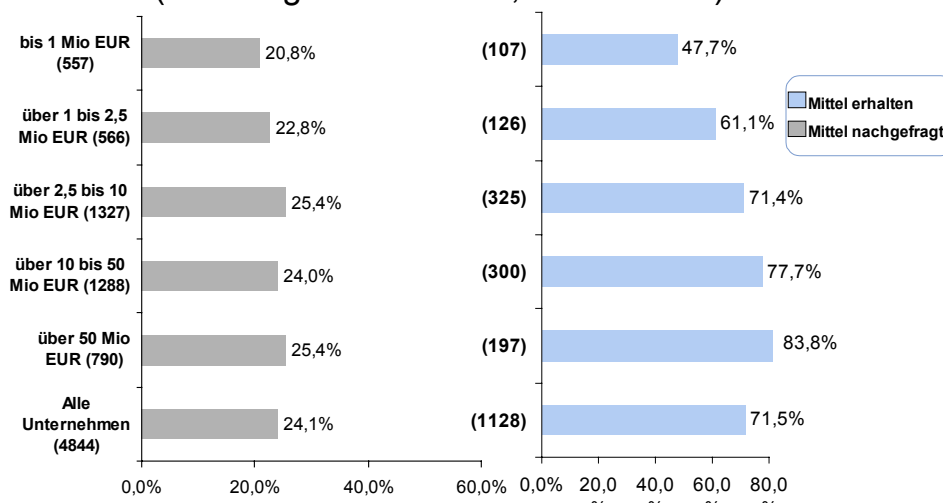


Schaubild 27 - Unternehmensbefragung 2002

Einerseits liegt dies daran, dass größere Mittelständler häufiger und mehr investieren und deshalb auch eher förderfähige Vorhaben durchführen, andererseits sind sie

besser über Fördermöglichkeiten informiert als kleinere Unternehmen (s. u.). Unternehmen aus Ostdeutschland haben Förderungen mehr als doppelt so häufig nachgefragt wie Unternehmen aus Westdeutschland (Schaubild 28).

Fördermittel nachgefragt / Fördermittel erhalten (Handwerk und Regionen, Anteile in %)

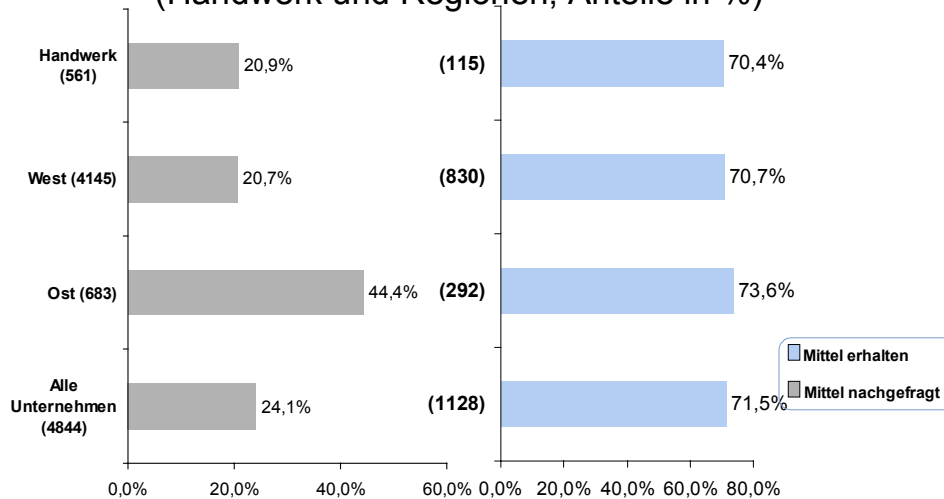


Schaubild 28 - Unternehmensbefragung 2002

Umgekehrt haben rund drei Viertel der Unternehmen keine Fördermittel nachgefragt. Von diesen haben rund 70 % eine Förderung nicht benötigt, einem Siebtel fehlten Informationen über Fördermöglichkeiten.

Fördermittel nicht nachgefragt - Begründung (Umsatzgrößenklassen, Anteile in %)

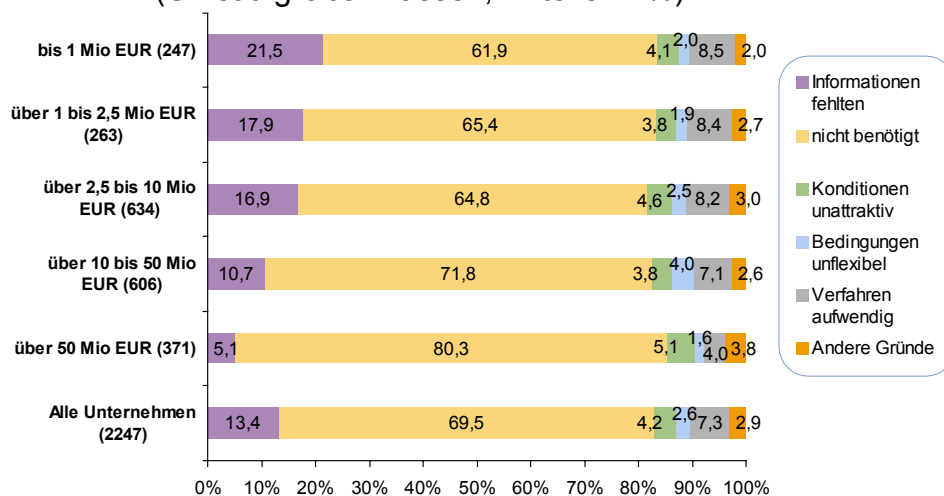


Schaubild 29 - Unternehmensbefragung 2002

Dieser Grund wird um so seltener angegeben, je größer das Unternehmen ist (Schaubild 29) - größere Unternehmen sind über Fördermöglichkeiten besser informiert. Dies gilt auch für ostdeutsche Unternehmen: Im Westen wird der Grund "fehlende Information" häufiger angegeben als im Osten (Schaubild 30).

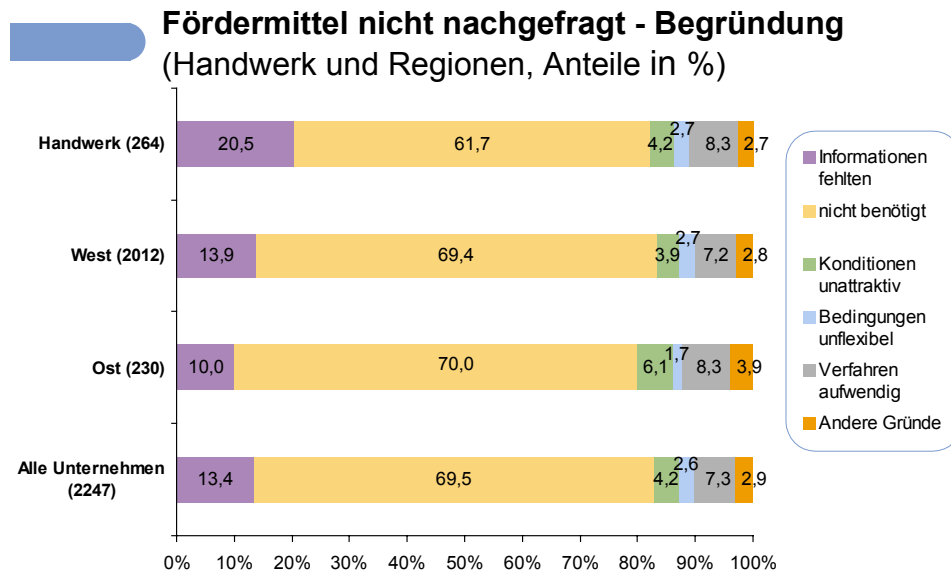


Schaubild 30 - Unternehmensbefragung 2002

Alle anderen Gründe spielen nur eine untergeordnete Rolle: Etwa 4 % der Unternehmen waren die Förderkonditionen nicht attraktiv genug (besonders häufig Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes), knapp drei Prozent waren die Bedingungen der Förderung zu unflexibel (häufig Dienstleistern), und wegen vermuteter aufwendiger Antragsverfahren schreckten rund 7 % davor zurück, eine Förderung zu beantragen.

4.2 70 % der Antragsteller von Fördermitteln sind erfolgreich

Über 70 % derer, die eine Förderung nachgefragt haben, haben sie auch erhalten. Der Anteil ist besonders gering bei Einzelfirmen, im Bau und im Einzelhandel (Schaubild 31). Je größer das Unternehmen, desto eher hat es die nachgefragten Fördermittel auch erhalten (Schaubild 27).

Fördermittel nachgefragt / Fördermittel erhalten (Branchen, Anteile in %)

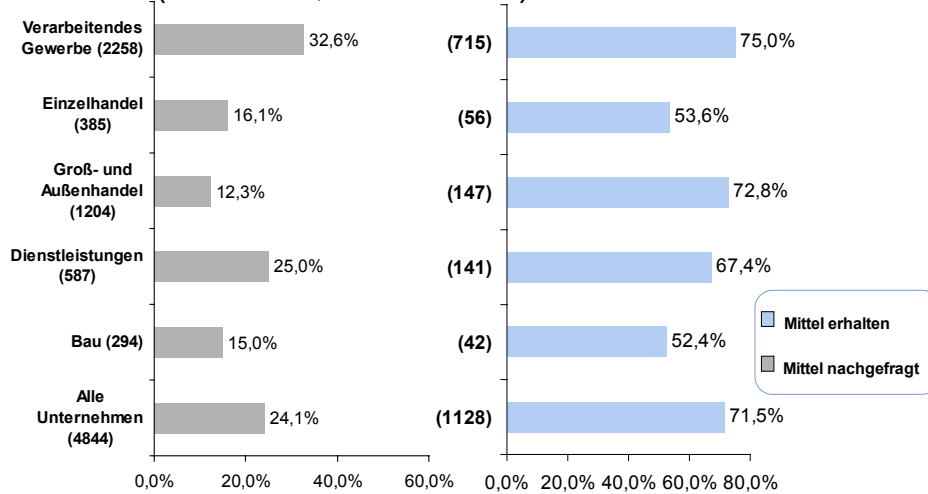


Schaubild 31 - Unternehmensbefragung 2002

Es muss betont werden, dass es sich hierbei nicht um die Ablehnungsquote der Förderinstitute handelt, sondern um eine kumulierte Nicht-Erhalt-Quote, die die Durchleitungsverweigerung der Kreditinstitute, die Ablehnungsquote der Förderinstitute, die Stornierung seitens der Kreditnachfrager selbst u. a. Gründe für den Nicht-Erhalt einschließt.

Fördermittel nicht erhalten - Begründung (Handwerk und Regionen, Anteile in %)

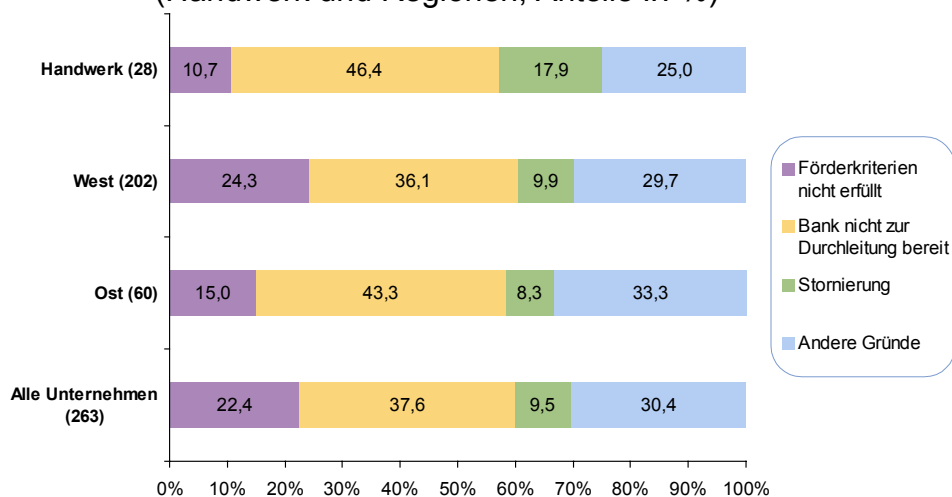


Schaubild 32 - Unternehmensbefragung 2002

Der Grund dafür, dass beantragte Fördermittel nicht bewilligt wurden, war hauptsächlich, dass die Bank - vermutlich unter Kosten- oder Risikogesichtspunkten - nicht

zur Durchleitung des Kredits bereit war (38 %), - häufig bei ostdeutschen (43 %, Schaubild 32) und jüngeren Unternehmen. Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz nennen diesen Grund seltener (25 % bzw. 24 %, Schaubild 33) - bei größere Unternehmen sind die Kreditinstitute offensichtlich durchleitungsbereiter.

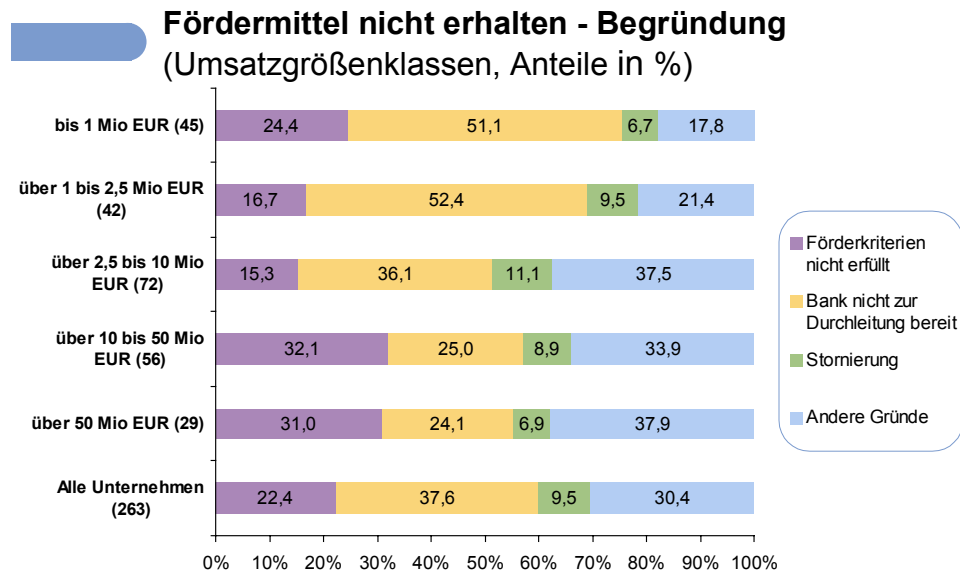


Schaubild 33 - Unternehmensbefragung 2002

Die Nichterfüllung der Förderkriterien (22 %) werden ebenfalls häufig genannt. Letzteres war vor allem bei westdeutschen und älteren Unternehmen der Fall. Auch Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz nennen diesen Grund häufiger. In rund 10 % der Fälle ist der Antrag storniert worden; hier fehlen signifikante Unterschiede zwischen den verschiedenen Untergruppen des Samples. Nicht weiter aufschlüsselbare sonstige Gründe spielen mit 30 % der Nennungen ebenfalls eine wichtige Rolle.

4.3 Kreditinstitute informieren gut über Fördermöglichkeiten

Die meisten Unternehmen haben Informationen über Fördermöglichkeiten von den Banken erhalten (35 %). Dies gilt in besonderem Maße für Kunden von Genossenschaftsbanken (40 %, Schaubild 34), ältere Unternehmen und Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als 10 Mio. EUR (41 %, Schaubild 35) bzw. über 50 Mio. EUR (48 %) und Unternehmen aus Westdeutschland (40 %, Schaubild 36).

Umgekehrt beziehen nur 20 % der Kleinstunternehmen (mit einem Jahresumsatz von

weniger als 1 Mio. EUR) ihre Informationen über Fördermöglichkeiten hauptsächlich von Banken (Schaubild 35).

Hauptinformationsquelle der Fördermöglichkeiten (Hauptbankverbindung, Anteile in %)

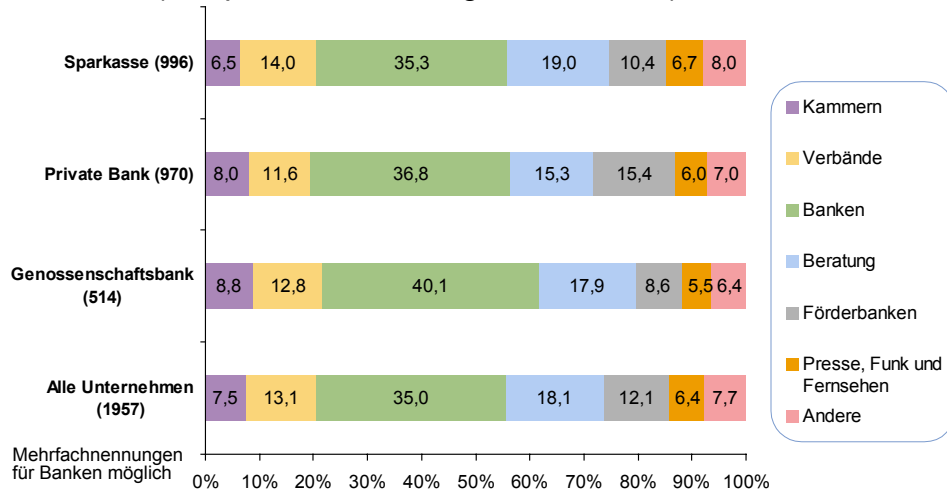


Schaubild 34 - Unternehmensbefragung 2002

Hauptinformationsquelle der Fördermöglichkeiten (Umsatzgrößenklassen, Anteile in %)

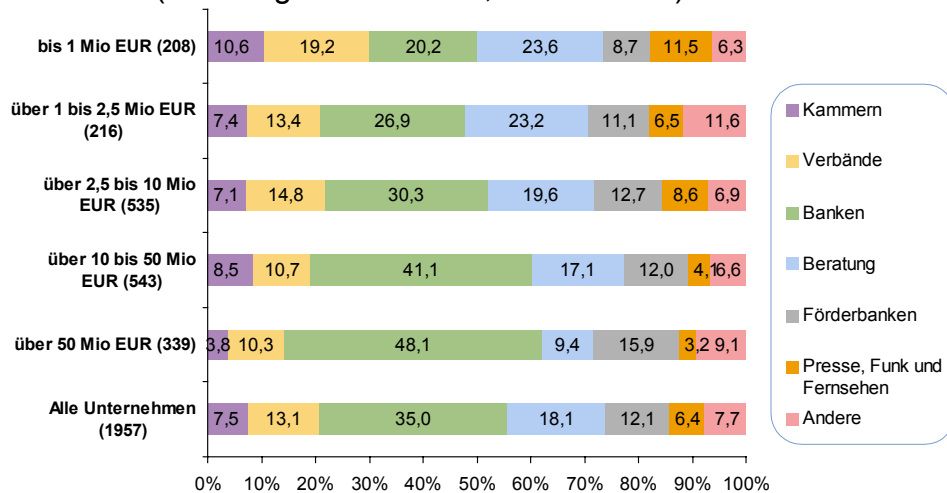


Schaubild 35 - Unternehmensbefragung 2002

Die zweitwichtigste Informationsquelle waren Steuer- und Unternehmensberater (18 %), die vor allem für Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als 10 Mio. EUR (Schaubild 35), Unternehmen aus Ostdeutschland und Handwerksunternehmen (Schaubild 36) sowie jüngere Unternehmen von besonderer Bedeutung sind.

Jeweils 13 % bzw. 12 % der Unternehmen dienten Verbände und Förderbanken als Hauptinformationsquelle. Verbände wurden vor allem von Unternehmen mit weniger als 10 Mio. EUR Jahresumsatz (Schaubild 35) in Anspruch genommen; Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes haben die Verbände ebenfalls seltener als Hauptinformationsquelle genutzt. Förderbanken wurden eher von ostdeutschen Unternehmen als Hauptinformationsquelle angegeben (Schaubild 36).

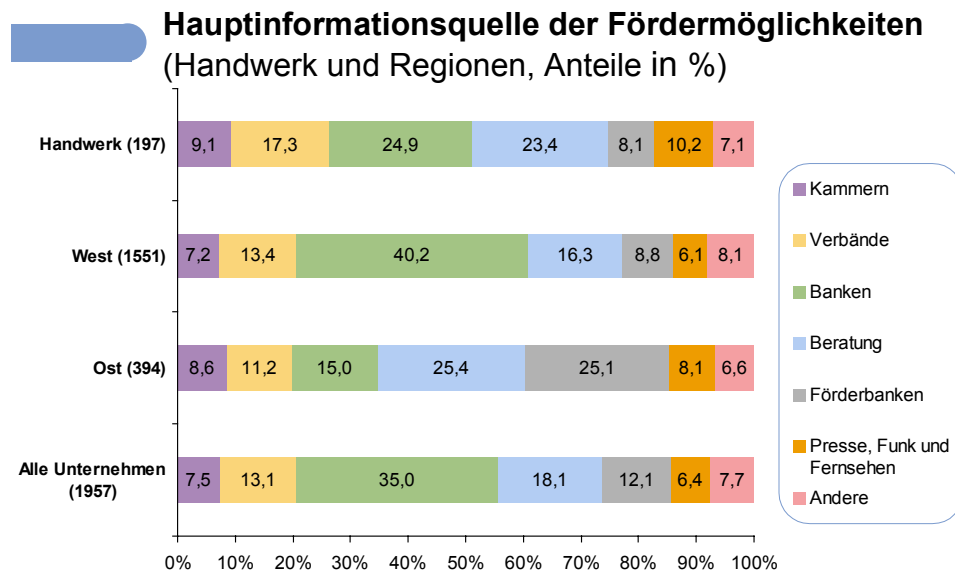


Schaubild 36 - Unternehmensbefragung 2002

Kammern werden von gut 7 %, Medien von gut 6 % der Unternehmen als Hauptinformationsquelle genannt. Kammern werden von Handwerksunternehmen, dem Einzelhandel und ostdeutschen Unternehmen öfter, von Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz seltener in Anspruch genommen. Aus den Medien haben sich hauptsächlich Unternehmen mit weniger als 10 Mio. EUR Jahresumsatz und ostdeutsche Unternehmen informiert.

4.4 Zwischenfazit

Fördermittel sind für die Investitionsfinanzierung von erheblicher Bedeutung: Rund ein Viertel der Unternehmen haben eine Förderung beantragt. Förderkredite von KfW und DtA sind das am häufigsten nachgefragte Förderinstrument (zusammen 60 %). 70 % der Unternehmen, die Fördermittel beantragt haben, haben sie auch erhalten. Nur 13 % der Unternehmen geben an, dass sie eine Förderung darum nicht genutzt hätten, weil sie keine Informationen über Fördermöglichkeiten hatten. Dies zeigt,

dass die Unternehmen im Allgemeinen gut informiert sind - ihre Hauptinformationsquelle sind die Kreditinstitute.

Im Großen und Ganzen hat sich hier im Vergleich zur letztjährigen Befragung wenig geändert. Auch damals waren Kreditinstitute die wichtigste Informationsquelle in bezug auf Fördermöglichkeiten - allerdings wie in der diesjährigen Befragung nicht für kleine und ostdeutsche Unternehmen. Hier bleibt für die Kreditinstitute einiges zu tun.

Verbände, Förderbanken und Kammern dienen zusammen etwa ebenso vielen Unternehmen als Hauptinformationsquelle über Fördermöglichkeiten wie die Kreditinstitute. Diese Zahl unterschätzt vermutlich die wirkliche Bedeutung dieser Institutionen, denn häufig werden sie von den Unternehmen in einer frühen Phase der Informationsbeschaffung zu Rate gezogen und können entscheidende Hinweise auf weitere Informationsquellen geben, so dass sie hier nicht als Hauptquelle auftauchen.

5 Rating

Die Ratingeinstufung wird für die Unternehmen angesichts des Wandels auf den Finanzmärkten immer wichtiger. Wer ein gutes Rating hat, erhält leichter Zugang zu Krediten; zudem sind die Kreditkonditionen besser als für schlechter geratete Unternehmen.

Im Vergleich zur letztjährigen Befragung ist der Anteil der Unternehmen, die die Bonitätskriterien ihres Kreditinstituts kennen, von 51 % auf 58 % angestiegen. Offenbar setzen sich immer mehr Unternehmen mit diesem Thema auseinander. Damit verhalten sie sich rational, denn nur wer die Ratingkriterien kennt, kann sein Rating beeinflussen - einerseits durch entsprechende Erhebung, Aufbereitung und Präsentation der relevanten Unternehmensdaten, andererseits durch adäquate Gestaltung der Unternehmensaktivitäten.

Je größer das Unternehmen, desto besser kennt es die Ratingkriterien (Schaubild 37). Die Unterschiede zwischen Ost und West sind nicht signifikant.

Immerhin drei Fünftel der Unternehmen, denen die Ratingkriterien bekannt sind, halten sie für nachvollziehbar bzw. angemessen. Je größer und älter das Unternehmen, desto zufriedener ist es mit seiner Bonitätseinstufung (Schaubild 37) - dies lässt im Umkehrschluss vermuten, dass kleinere und jüngere Unternehmen eher schlechter eingestuft werden. Dienstleister und Bauunternehmen sind mit ihrem Rating we-

niger einverstanden als Unternehmen aus anderen Branchen, Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes sind mit ihrer Ratingeinstufung überdurchschnittlich häufig zufrieden (Schaubild 38). Die Zufriedenheit mit der Ratingeinstufung korreliert stark mit dem Antwortverhalten bei der Frage nach der Tendenz der Kreditaufnahme (vgl. Kapitel 2.2): Unternehmen, die mit ihrer Bonitätseinstufung zufrieden waren, antworteten eher, dass ihre Kreditaufnahme leichter geworden sei.

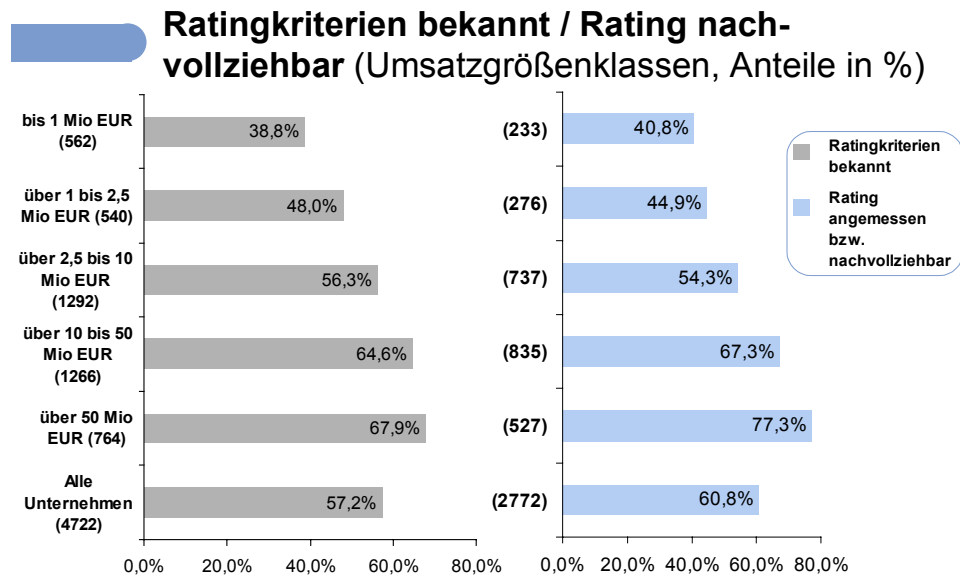


Schaubild 37 - Unternehmensbefragung 2002

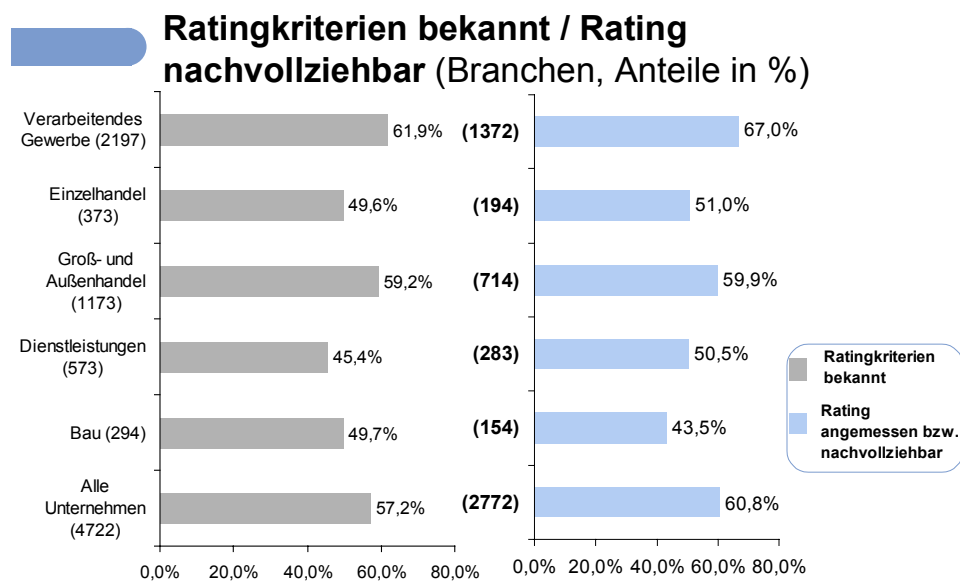


Schaubild 38 - Unternehmensbefragung 2002

6 Finanzierungsquellen und -instrumente

Wie in den vorausgehenden Kapiteln dargelegt, sind die Unternehmen in Deutschland bereits heute vom Wandel auf den Finanzmärkten - insbesondere vom höheren Risikobewusstsein der Kreditinstitute - stark betroffen. Angesichts dessen stellt sich die Frage, wie die Unternehmen die Bedeutung verschiedener Finanzierungsquellen und -instrumente in der Zukunft im Vergleich zur Vergangenheit einschätzen.

6.1 Innenfinanzierung mit Abstand wichtigste Finanzierungsquelle

Die mit Abstand wichtigste Finanzierungsquelle für Unternehmen in Deutschland ist die **Innenfinanzierung** aus Gewinnen und Abschreibungen. Auf einer Rangskala von 1 (sehr wichtig) bis 6 (unwichtig) vergeben die Unternehmen für die Rolle der Innenfinanzierung im Durchschnitt 1,8 Rangpunkte.

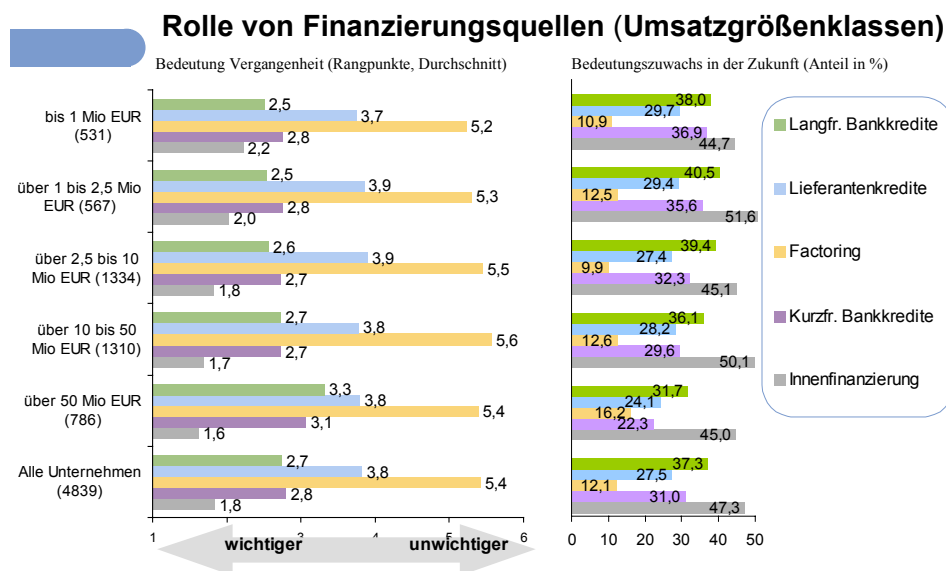


Schaubild 39 - Unternehmensbefragung 2002

Je größer und älter das Unternehmen, desto größer ist auch die Bedeutung der Innenfinanzierung (Schaubild 39): Offenbar sind die internen Wachstumskräfte bei etablierten Unternehmen stärker. Auch für Personengesellschaften - die häufig eine hohe Eigenkapitalquote haben¹³ - und Dienstleister (mangelnde Sicherheiten) spielt

¹³ Plattner (2003).

die Innenfinanzierung eine besonders große Rolle. Fast die Hälfte (47 %) meint, dass die Innenfinanzierung in Zukunft noch wichtiger wird.

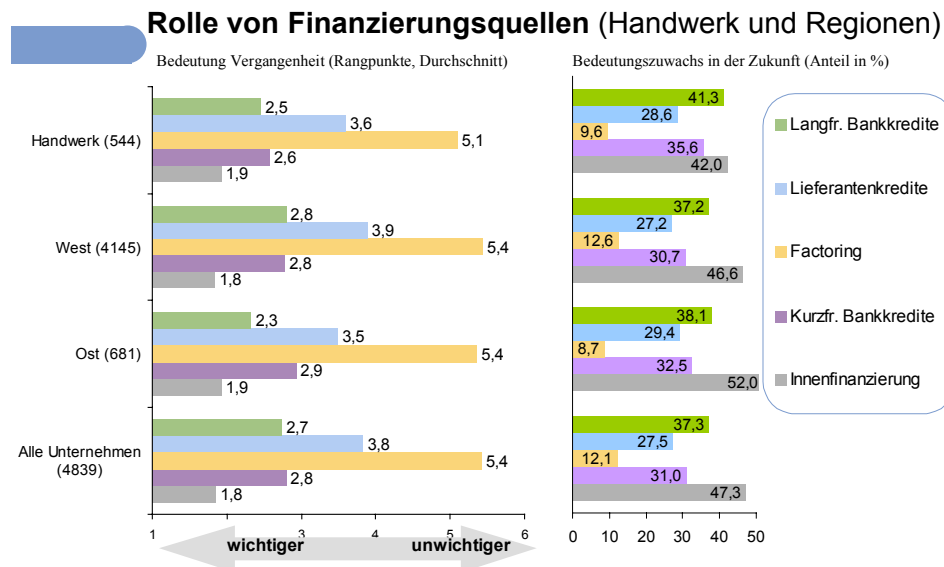


Schaubild 40 - Unternehmensbefragung 2002

Kurz- und langfristige Bankkredite sind ungefähr gleich wichtig und erhalten im Durchschnitt 2,8 bzw. 2,7 Rangpunkte. Langfristige Bankkredite sind besonders für Einzelfirmen und ostdeutsche Unternehmen wichtig (Schaubild 40). Einzelfirmen weisen bekanntlich häufig wenig Eigenkapital in der Bilanz aus¹⁴; ostdeutsche Unternehmen müssen zwar nicht mangelndes Eigenkapital, aber geringere langfristige Rückstellungen und möglicherweise auch geringere stille Reserven durch andere langfristige Finanzierungsformen ausgleichen.¹⁵ Nicht überraschend schätzen auch investierende Unternehmen die Bedeutung von langfristigen Bankfinanzierungen höher ein. Weniger bedeutend sind langfristige Bankfinanzierungen für die größten Unternehmen im Sample (Schaubild 39) - diese verfügen über ein breites Spektrum alternativer Finanzierungsquellen sowie auch über eine höhere Eigenkapitalquote. Vor allem die Bedeutung langfristiger Bankkredite wird deutlich zunehmen. 37 % schätzen dies so ein - vor allem die Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken (Schaubild 41). 31 % der Befragten erwarten, dass die Bedeutung kurzfristi-

¹⁴ Deutsche Bundesbank (2001), Plattner (2003).

¹⁵ Plattner (2003).

ger Bankkredite zunehmen wird. Sie spielen vor allem für kleinere Unternehmen eine bedeutende Rolle (Schaubild 39).

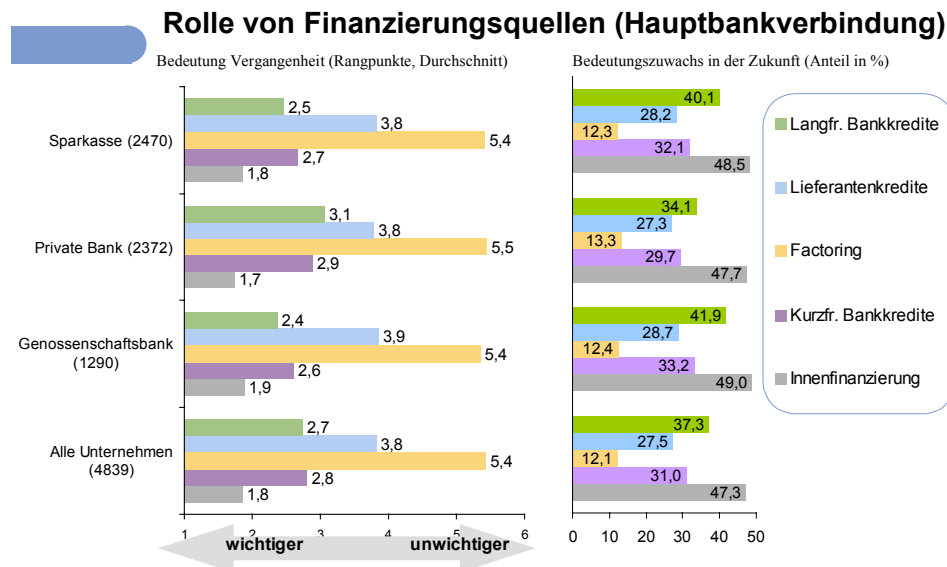


Schaubild 41 - Unternehmensbefragung 2002

Lieferantenkredite erhalten im Durchschnitt 3,8, **Leasing** im Durchschnitt 3,9 Rangpunkte. Am ehesten erlangt Leasing Bedeutung für mittelgroße Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 2,5 und 50 Mio. EUR (Schaubild 42). 28 % der Befragten meinen, dass die Bedeutung der Lieferantenkredite in Zukunft steigen wird, und beim Leasing erwarten sogar 32 % eine Bedeutungszunahme.

Zahlungsziele spielen für die Unternehmensfinanzierung ebenfalls eine große Rolle. Durchschnittlich erhalten die Unternehmen ein Zahlungsziel von 32 Tagen und gewähren ein Zahlungsziel von 33 Tagen (Schaubild 43).

Die Durchschnittszahl verdeckt ein breites Spektrum von Werten: Einzelunternehmen erhalten im Durchschnitt 29 Tage, gewähren aber nur 21 Tage. Alle anderen Rechtsformen gewähren ihren Abnehmern längere Zahlungsziele als sie selbst erhalten. Je größer das Unternehmen, desto größer die Diskrepanz zwischen gewährttem und erhaltenem Zahlungsziel. Insgesamt kommt Lieferantenkrediten die viertgrößte Bedeutung bei der Fremdfinanzierung der Unternehmen zu.

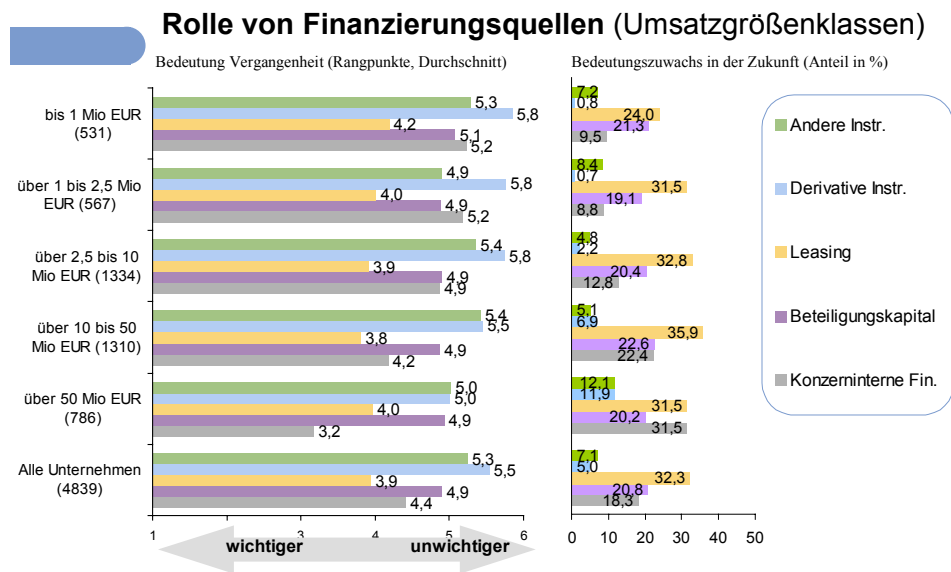


Schaubild 42 - Unternehmensbefragung 2002

Erhaltenes und gewährtes Zahlungsziel (Umsatzgrößenklassen, in Tagen)

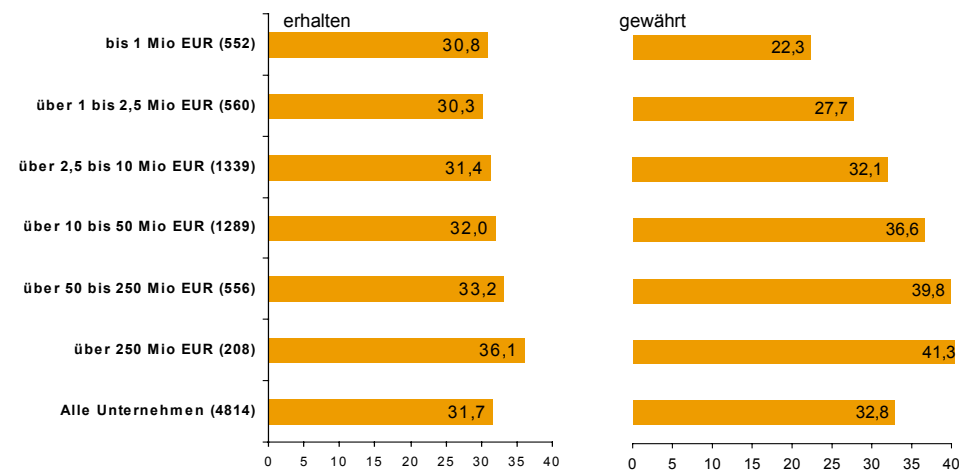


Schaubild 43 - Unternehmensbefragung 2002

Konzerninterne Finanzierungen erhalten im Durchschnitt 4,4 Rangpunkte.¹⁶ Für die Kunden privater Banken hat diese Finanzierungsform eine größere Bedeutung als für Kunden von Sparkassen und Genossenschaftsbanken (Schaubild 44) - der Kundenkreis der letzteren besteht eher aus nicht konzernverbundenen Unternehm-

¹⁶ Insgesamt geben 43 % der Unternehmen an, dass für sie konzerninterne Finanzierungen eine gewisse Bedeutung haben (zwischen 1 und 5 Rangpunkten). Diese Zahl dürfte somit die Untergrenze für den Anteil der konzernverbundenen Unternehmen in unserem Sample darstellen.

men. Das gleiche gilt für größere (Schaubild 42) und ältere Unternehmen und Unternehmen in Westdeutschland. Für Dienstleister und Einzelhandel haben konzerninterne Finanzierungen eine geringere Bedeutung. 18,3 % trauen konzerninternen Finanzierungen in der Zukunft eine Bedeutungszunahme zu.

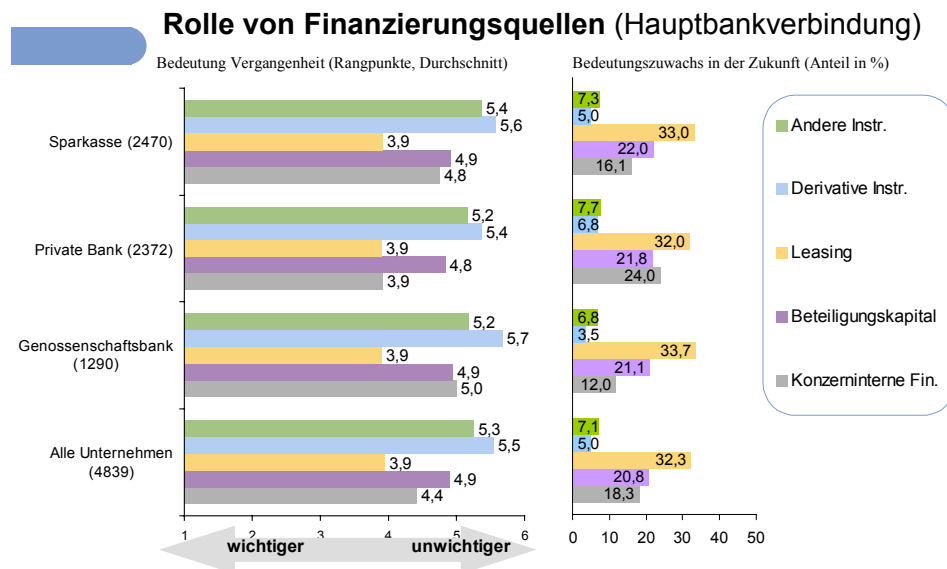


Schaubild 44 - Unternehmensbefragung 2002

Beteiligungskapital erhält im Durchschnitt 4,9 Rangpunkte (Schaubild 42). Je älter das Unternehmen, desto größer ist die Bedeutung, die dem Beteiligungskapital beigemessen wird. Insgesamt geben 15 % der Befragten an, dass diese Finanzierungsform für die Unternehmensfinanzierung wichtig oder sehr wichtig sei - im letzten Jahr waren es nur 9 %.¹⁷ 21 % erwarten, dass Beteiligungsfinanzierungen in der Zukunft einen Bedeutungszuwachs erlangen werden.

Factoring erhält im Durchschnitt nur 5,4 Rangpunkte. Dieses Finanzierungsinstrument ist für Einzelfirmen, Handwerksunternehmen (Schaubild 40) und Bauunternehmen etwas bedeutsamer. 12 % erwarten, dass seine Bedeutung in der Zukunft steigen wird.

¹⁷ Die Zahlen sind allerdings nicht vollständig vergleichbar, da die Werte anders als in diesem Jahr auf einer Skala von 1-5 abgefragt wurden. Vgl. Plattner (2002a).

Derivative Instrumente erhalten von allen Finanzierungsquellen die niedrigsten Rangpunkte (5,5). Kunden privater Banken schätzen dieses Finanzierungsinstrument noch am ehesten als wichtig ein (Schaubild 44), ebenso wie Unternehmen mit mehr als 10 Mio. EUR Jahresumsatz (Schaubild 42) und ältere Unternehmen - Nutzer dieses Instruments sind also eher große, etablierte Unternehmen. 5 % erwarten, dass es in der Zukunft bedeutsamer als heute sein wird.

Die **Begebung von Anleihen oder Schuldverschreibungen** kommt für sehr viele Unternehmen (92 %) noch nicht in Frage. Dieser Anteil ist erst für die größten Unternehmen im Sample (mit mehr als 250 Mio. EUR Jahresumsatz) geringer (65 %, Schaubild 45). Aber auch von diesen haben erst 10 % einen direkten Gang an den Kapitalmarkt gewagt (Durchschnitt: 1 % der Unternehmen). Ein weiteres Viertel von ihnen kann sich diesen Finanzierungsweg vorstellen oder ist noch unentschieden (Durchschnitt: 7,5 %). Auch hier schätzen die Unternehmen ihre Möglichkeiten wohl realistisch ein: Dieses Instrument ist zur Zeit noch überwiegend für größere Unternehmen geeignet.

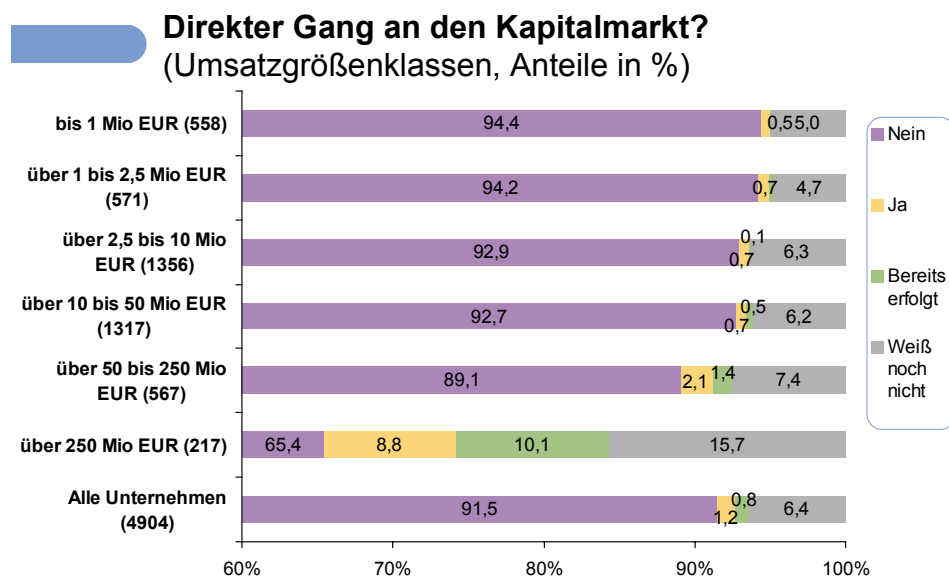


Schaubild 45 - Unternehmensbefragung 2002

6.2 Zwischenfazit

Viele Unternehmen spüren, dass auf den Finanzmärkten ein Wandel stattfindet, der auch sie betrifft. Die traditionellen Finanzierungsinstrumente (Innen- und Bankfinanzierung) haben in Deutschland zwar nach wie vor die größte Bedeutung, aber für

mehr und mehr Unternehmen kommen zunehmend auch andere Instrumente (Beteiligungskapital, Leasing, Factoring etc.) in Frage.

Für die Zukunft heißt das, dass sie Kosten und Nutzen der verschiedenen Finanzierungsalternativen genauer als bisher abwägen müssen, dass bei der Unternehmensfinanzierung Bewährtes weniger selbstverständlich wird und gleichzeitig ein breiteres Spektrum an Finanzierungsinstrumenten zur Verfügung steht - auch für mittlere und sogar für kleinere Unternehmen. Dies stellt die Unternehmensfinanzierung vor neue Herausforderungen: was bisher durch einen kurzen Gang zur nächsten Sparkasse erledigt werden konnte, wird nun zu einer Angelegenheit, bei der verschiedene Angebote geprüft und bewertet werden müssen, um die optimale Finanzierung zu erhalten.

6.3 Kriterien für die Wahl des Finanzierungsinstruments

Bei der Entscheidung zwischen alternativen Finanzierungsinstrumenten spielen verschiedene Kriterien eine Rolle (z. B. direkte Kosten, steuerliche Aspekte, Nutzung vorhandener Erfahrungen etc.). Wir haben daher gefragt, welche Bedeutung einzelnen Kriterien zukommt. Auch hier konnten die Unternehmen Rangpunkte zwischen 1 (besonders wichtig) und 6 (unwichtig) vergeben.

Besondere Aufmerksamkeit schenken die Unternehmen solchen Kriterien, die Kosten und Aufwand betreffen (Schaubilder 46, 47).

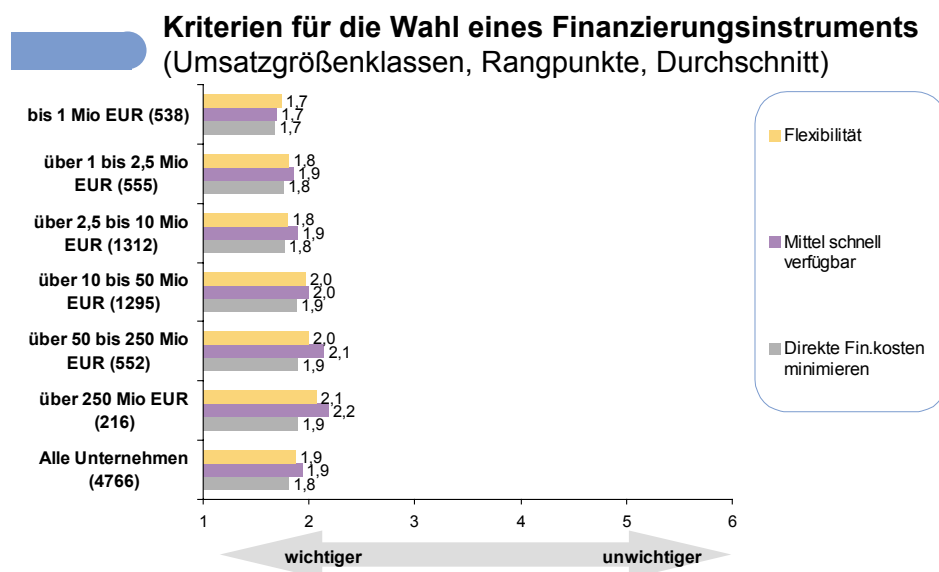


Schaubild 46 - Unternehmensbefragung 2002

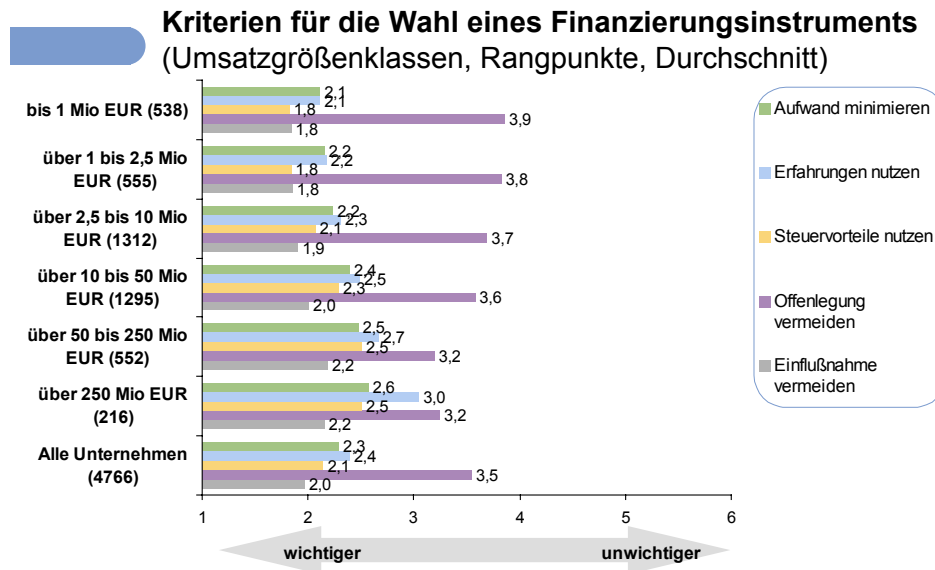


Schaubild 47 - Unternehmensbefragung 2002

Am wichtigsten ist den Unternehmen bei der Wahl eines Finanzierungsinstruments, dass sie die direkten Finanzierungskosten minimieren können (1,8 Rangpunkte). Die Handhabbarkeit des Instruments soll einfach sein: Die Flexibilität bei der Inanspruchnahme und Tilgung spielt für die Wahl des Instruments eine große Rolle (1,9 Rangpunkte). Die schnelle Verfügbarkeit eines Instruments ist für viele Unternehmen ebenfalls sehr wichtig (1,9 Rangpunkte). Bei der Wahl eines Finanzierungsinstruments berücksichtigen die Unternehmen auch in hohem Maße, dass der Kapitalgeber keinen Einfluss auf die Geschäftspolitik nimmt (2,0 Rangpunkte).

Ob mit einer Finanzierungsform Steuervorteile verbunden sind, ist den Unternehmen ebenfalls sehr wichtig (2,1 Rangpunkte). Auch der Aufwand für die Inanspruchnahme eines Finanzierungsinstruments (z. B. die Arbeitszeit von Mitarbeitern und Unternehmensleitung) soll nicht zu hoch sein. Für dieses Kriterium vergeben die Unternehmen im Durchschnitt 2,3 Rangpunkte. Viele wollen bei der Wahl des Instruments auf bisherigen Erfahrungen aufbauen können (2,4 Rangpunkte).

Von unerwartet geringer Bedeutung ist bei der Wahl des Finanzierungsinstruments, dass Geschäftsdaten nicht offengelegt werden sollen. Mit 3,5 Rangpunkten landet dieses Kriterium abgeschlagen auf dem letzten Platz.

Die Antworten auf diese Fragen erklären recht gut, warum die Unternehmen bei der Wahl der Finanzierungsinstrumente hauptsächlich auf Bewährtes setzen: Geringer Aufwand bei der Inanspruchnahme, die Nutzung schon gemachter Erfahrungen und

die Abneigung gegen Kapitalgeber mit Mitspracherechten begründen eine Finanzierungskultur, die sich nur langsam ändert - auch wenn vielen Unternehmen klar ist, dass die gegenwärtigen Finanzierungsgewohnheiten nicht unverändert beibehalten werden können.

7 Eigenkapital

7.1 Mehr als die Hälfte wünscht eine Erhöhung der Eigenkapitalquote

Im internationalen Vergleich verfügen die Unternehmen in Deutschland über relativ wenig Eigenkapital.¹⁸ Bisher konnten sie damit ganz gut über die Runden kommen. Durch den Wandel auf den Finanzmärkten steigt die Bedeutung des Eigenkapitals jedoch - zum einen wird es, da Fremdkapital insgesamt teurer werden wird, *vergleichsweise* günstiger, zum anderen kommt dem Eigenkapital eine Signalfunktion für das Rating und damit auch für die Konditionen der Fremdfinanzierung zu (vgl. Kapitel 5).

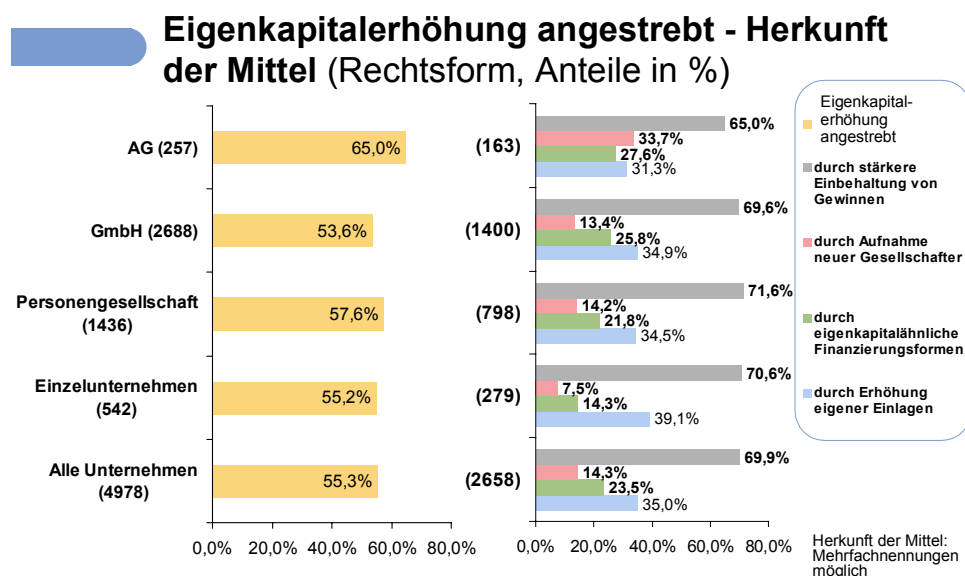


Schaubild 48 - Unternehmensbefragung 2002

Viele Unternehmen haben dies erkannt: Mehr als die Hälfte der Unternehmen strebt eine Erhöhung der Eigenkapitalquote an (55 %). Für AGs (Schaubild 48) und ost-

¹⁸ European Commission, BACH database.

deutsche Unternehmen (Schaubild 49) trifft dies in besonderem Maße zu. Die oft kleinen Einzelfirmen, die häufig über wenig bilanzielles Eigenkapital verfügen, liegen im Durchschnitt - aufgrund ihrer Größe könnte man erwarten, dass sie nur in unterdurchschnittlichem Maß eine Eigenkapitalerhöhung anstreben. Den Kunden privater Banken ist dieses Ziel nicht ganz so wichtig (Schaubild 50) - etliche etablierte Unternehmen des gehobenen Mittelstands verfügen schon jetzt in ausreichendem Maß über Eigenkapital.

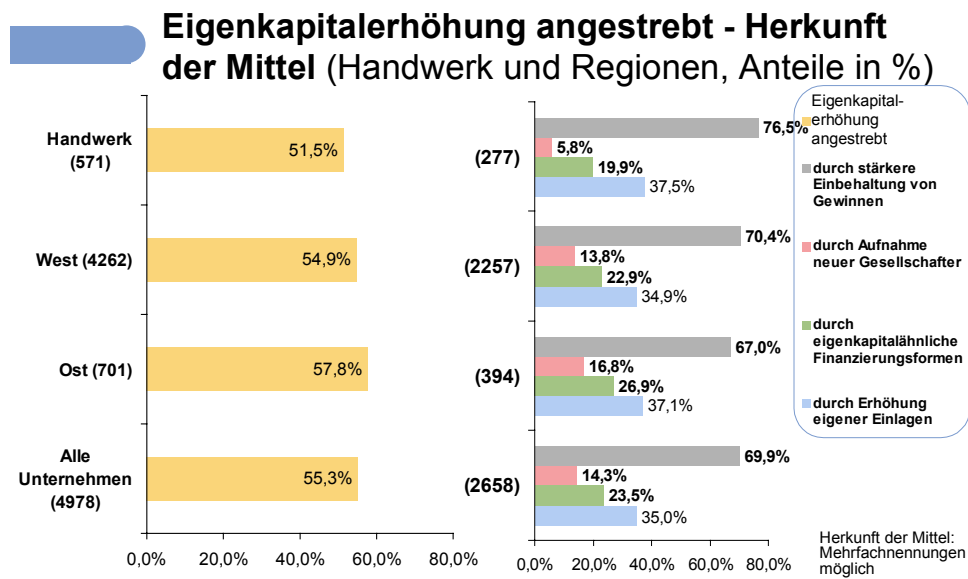


Schaubild 49 - Unternehmensbefragung 2002

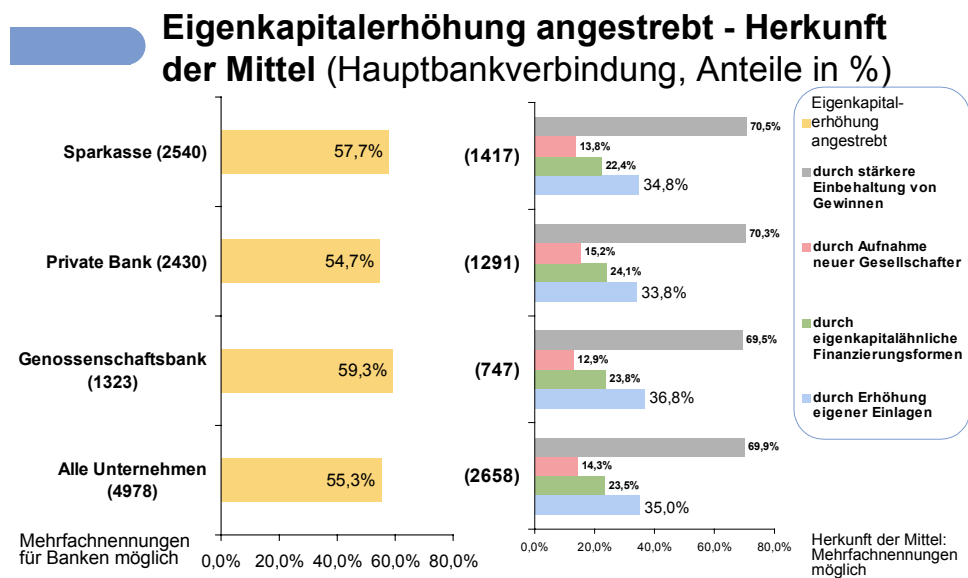


Schaubild 50 - Unternehmensbefragung 2002

Rund 70 v. H. aller Unternehmen, die eine Erhöhung ihrer Eigenkapitalquote anstreben, wollen dies durch eine stärkere Einbehaltung von Gewinnen tun.^{19, 20} Vor allem Handwerksunternehmen (Schaubild 49) wollen diesen Weg besonders häufig einschlagen. Je größer das Unternehmen, desto stärker setzt es auf eine Eigenkapitalerhöhung durch stärkere Gewinneinbehaltung (Schaubild 51). Dies korreliert mit den stärkeren internen Wachstumskräften größere Unternehmen (vgl. Kapitel 6.1):

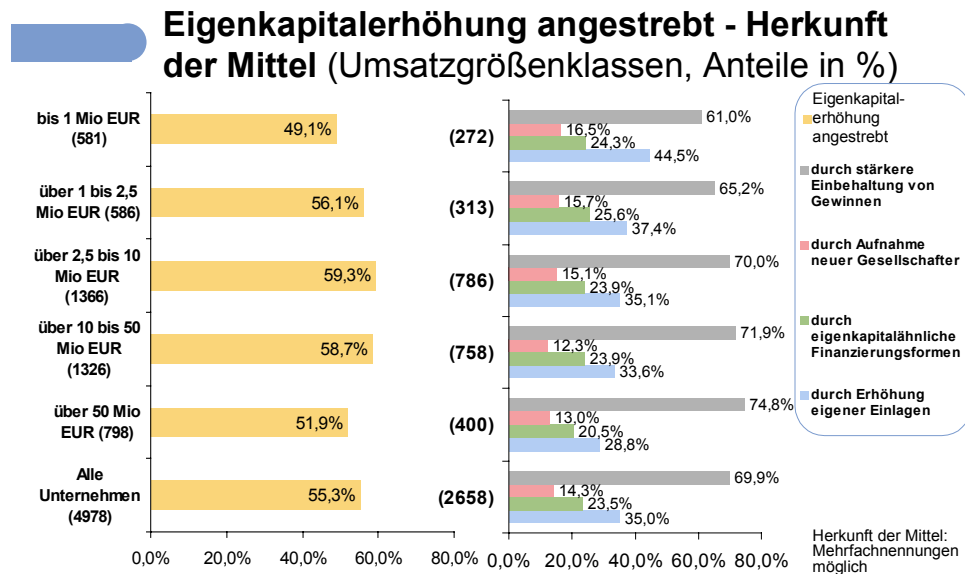


Schaubild 51 - Unternehmensbefragung 2002

Ein gutes Drittel aller Unternehmen, die anstreben, ihr Eigenkapital zu erhöhen, wollen dies durch die Erhöhung eigener Einlagen erreichen. Je kleiner das Unternehmen, desto eher will es sein Ziel auf diese Weise erreichen (immerhin 45 % der kleinsten, aber nur 29 % der Unternehmen mit mehr als 50 Mio. EUR Jahresumsatz; Schaubild 51). Möglicherweise kommt hier auch Betriebsvermögen zum Einsatz, das z. B. aus steuerlichen Gründen bislang im Privatbereich gehalten wurde und nun in die betriebliche Sphäre zurückverlagert werden soll.

Ein knappes Viertel der Unternehmen will eine Eigenkapitalerhöhung erreichen, indem es eigenkapitalähnliche Finanzierungsformen (Nachrangdarlehen, stille Beteiligungen) einsetzt. Diese werden steuerlich und bilanziell zwar wie Fremdkapital behandelt, unter Haftungsgesichtspunkten haben sie aber eine ähnliche Funktion wie

¹⁹ Diese Tendenz ist auch in den Jahresabschlüssen der Unternehmen erkennbar. S. Plattner (2003).

²⁰ Bei dieser Frage konnten die Befragten mehrere Alternativen auswählen.

Eigenkapital. Je größer das Unternehmen, desto weniger strebt es eigenkapitalähnliche Finanzierungsformen an (Schaubild 51) - größeren Unternehmen stehen auch andere Möglichkeiten offen.

Auf die Aufnahme neuer Gesellschafter zur Erhöhung der Eigenkapitalquote setzt nur ein Siebtel der Unternehmen. Familien- und Handwerksunternehmen (Schaubild 49) wollen dies am wenigsten - vermutlich, weil sie eher als andere fürchten, die unternehmerische Leitung mit anderen teilen zu müssen. Aus dem gleichen Grunde erscheint Einzelunternehmen dieser Weg zur Eigenkapitalquotenerhöhung offensichtlich weniger attraktiv (Schaubild 48). Je größer und älter das Unternehmen, in desto geringerem Maße will es neue Gesellschafter aufnehmen (Schaubild 51).

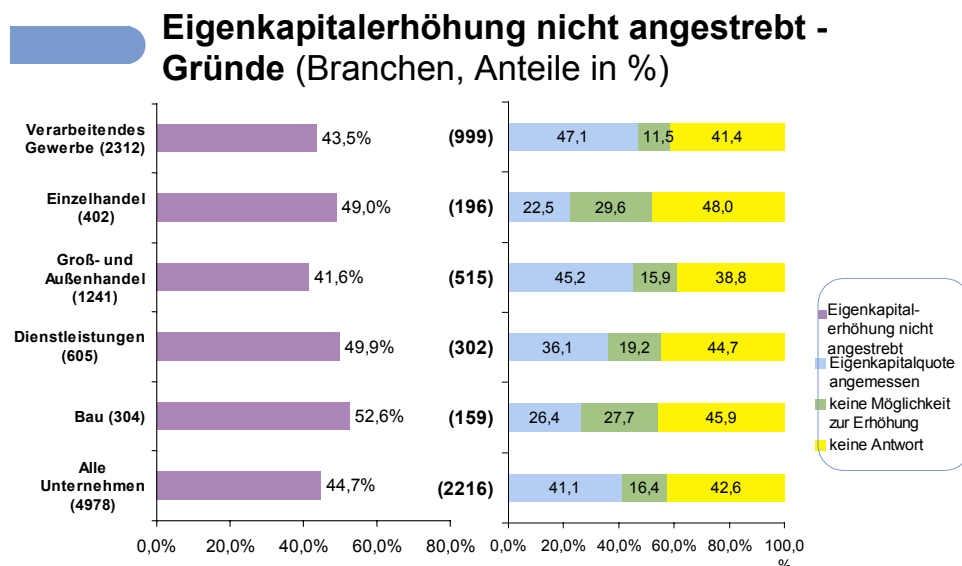


Schaubild 52 - Unternehmensbefragung 2002

Rund 45 % der Unternehmen streben keine Erhöhung ihrer Eigenkapitalquote an. Gut zwei Fünftel dieser Unternehmen erläutern ihre Entscheidung nicht; weitere zwei Fünftel sind der Auffassung, dass ihre Eigenkapitalquote angemessen sei. Dies trifft in besonderem Maße auf Personengesellschaften und GmbHs und auf Unternehmen des Verarbeitendes Gewerbes (Schaubild 52) zu. Die meisten dieser Unternehmensgruppen weisen tatsächlich eine überdurchschnittliche Eigenkapitalquote auf.²¹ Aus dem gleichen Grund gilt auch: Je größer das Unternehmen, desto eher ist es mit seiner Eigenkapitalquote zufrieden (Schaubild 53). Rund ein Sechstel der Unterneh-

²¹ Plattner (2003).

men, die ihre Eigenkapitalquote nicht erhöhen wollen, sieht zwar den Bedarf, aber keine Möglichkeit, die Eigenkapitalquote zu erhöhen. Besonders Einzelhandel, Bau (Schaubild 52) und kleine Unternehmen (Schaubild 53) geben diesen Grund an.

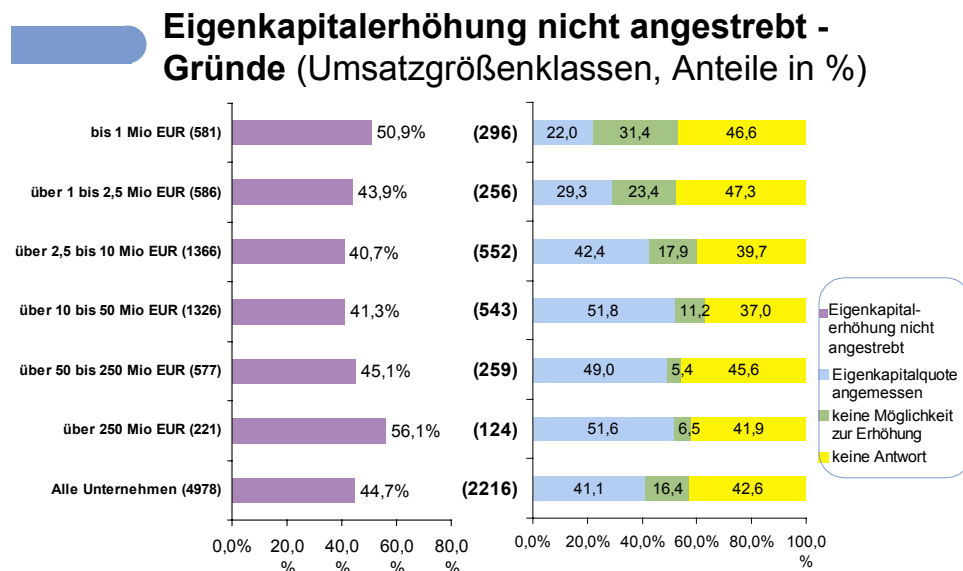


Schaubild 53 - Unternehmensbefragung 2002

Nur knapp die Hälfte (46 %) der Unternehmen, die eine Eigenkapitalerhöhung anstreben, sind bereit und in der Lage, Beteiligungskapital oder eigenkapitalähnliche Mittel höher zu entlohnen als Fremdkapital. Je größer das Unternehmen ist, desto eher ist kann und will es das.

7.2 Kriterien und Ziele für die Hereinnahme von Eigenkapital

Nach welchen Kriterien wählen die Unternehmen das Mittel zur Eigenkapitalerhöhung aus? An vorderster Stelle stehen drei Kriterien, die alle mit den Eigentumsrechten am Unternehmen zusammenhängen.

Am wichtigsten ist den Unternehmen, dass die Anteile nicht an Dritte verkauft werden, sondern im Unternehmen verbleiben (1,9 Rangpunkte, Schaubild 54). Dies ist Einzelfirmen, Familienunternehmen, ostdeutschen Unternehmen, dem Handel und dem Handwerk besonders wichtig - also solchen Unternehmen, in denen Unternehmer und Eigentümer meist identisch sind.

Langfristig wollen die Unternehmer das Unternehmen nicht abgeben, sondern wünschen, dass es mehrheitlich in ihren Händen verbleibt (2,1 Rangpunkte; Schaubild

54). Auch dieses Kriterium ist Unternehmen, in denen der Eigentümer zugleich die unternehmerische Leitung inne hat, wichtiger.

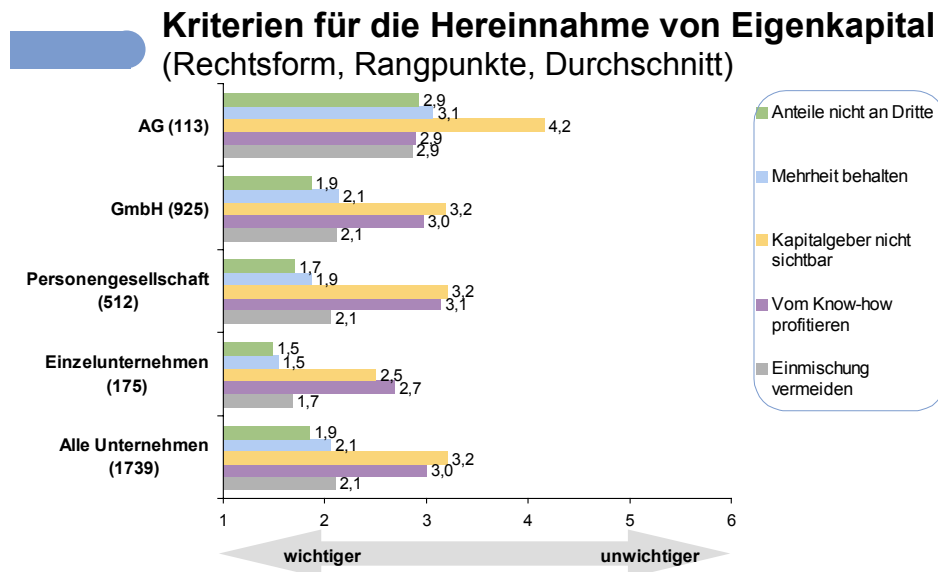


Schaubild 54 - Unternehmensbefragung 2002

Auf die Geschäftspolitik wollen die potentiellen Beteiligungsnehmer weiterhin bestimmenden Einfluss ausüben. Dieses Kriterium - der Beteiligungsgeber soll sich nicht in die Geschäftspolitik einmischen - erhielt im Durchschnitt ebenfalls 2,1 Rangpunkte (Schaubild 54). Auch dieses Kriterium ist Einzelfirmen und Familienunternehmen sowie Bauunternehmen besonders wichtig.

Die Möglichkeit zum vorzeitigen Rückkauf der Beteiligung (3,0 Rangpunkte, Schaubild 55), die zeitlich begrenzte Beteiligung (3,6 Rangpunkte) und der Wunsch, der Beteiligungsgeber möge nach außen nicht in Erscheinung treten (3,2 Rangpunkte) sind ebenfalls wichtig, aber Motive von geringerer Bedeutung als die zuvor genannten.

Vielen Unternehmen ist wichtig, durch die Hereinnahme einer Beteiligung ein besseres Rating zu erreichen und dadurch bessere Konditionen bei der Fremdfinanzierung zu erhalten (2,5 Rangpunkte). Dass die Unternehmen dieses Kriterium für die Aufnahme von Beteiligungskapital als wichtig einschätzen, zeigt, dass viele bereits verstanden haben, dass die Bedingungen der Unternehmensfinanzierung sich ändern. Sie betreiben eine aktive Strategie der Bonitätsverbesserung und setzen dabei auf die Verbesserung der Eigenkapitalquote (vgl. Kapitel 7.1).

Kriterien für die Hereinnahme von Eigenkapital (Rechtsform, Rangpunkte, Durchschnitt)

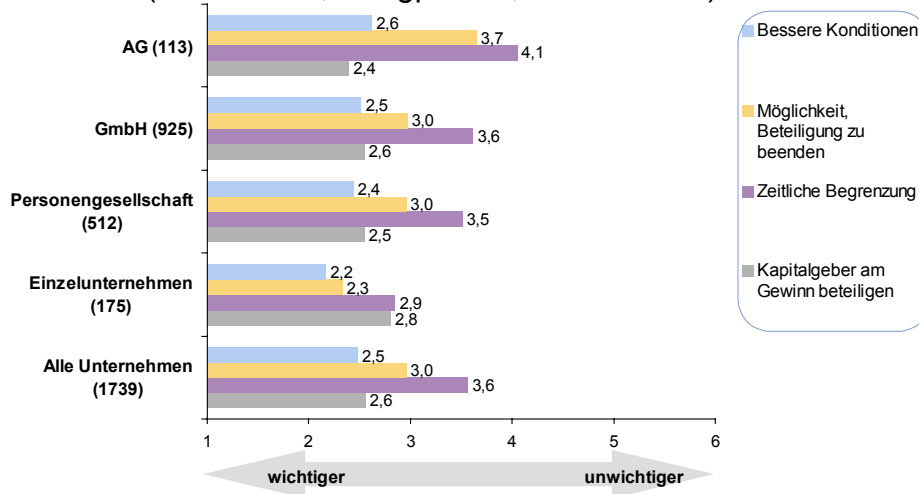


Schaubild 55 - Unternehmensbefragung 2002

Auch vom Know-how des Beteiligungsgebers wollen viele Unternehmen profitieren (3,0 Rangpunkte). Dass der Kapitalgeber am Gewinn beteiligt ist, so dass seine Entlohnung vom Geschäftserfolg abhängt und keine feste Verzinsung erfordert, erhält 2,6 Rangpunkte, ist den Befragten also ebenfalls sehr wichtig.

7.3 Beteiligungsgeber und Börsengang

Als Beteiligungsgeber wünschen sich die Unternehmen eher ein anderes Unternehmen oder eine Privatperson. Eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft wünschen sich nur ein Fünftel derer, für die eine Beteiligung in Frage kommt - vermutlich, weil solche Gesellschaften danach trachten, die Beteiligung nach kurzer Zeit mit Gewinn an Dritte zu veräußern, ein Umstand, den viele Unternehmen gerade vermeiden wollen (vgl. Kapitel 7.2). Je kleiner das Unternehmen, desto eher wünscht es als Beteiligungsgeber eine Privatperson (Business Angel), je größer es ist, desto eher wünscht es ein anderes Unternehmen oder eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft (Schaubild 56).

Für rund 90 % der Unternehmen kommt ein Börsengang nicht in Frage. Je größer das Unternehmen, desto eher kommt er für die Unternehmen in Betracht oder ist sogar bereits erfolgt (über ein Fünftel der Unternehmen mit über 50 Mio. EUR Jahresumsatz, 0,4 % der Unternehmen mit weniger als 1 Mio. EUR Jahresumsatz, Schaubild 57). Die Unternehmen schätzen also die Möglichkeit eines Börsengangs durch-

aus realistisch ein: Diese Finanzierungsquelle ist vorwiegend größeren Unternehmen vorbehalten; bei kleineren und kommt er nur für innovative und schnell wachsende Unternehmen in Frage.

Welcher Beteiligungsgeber kommt in Frage? (Umsatzgrößenklassen, Anteile in %)

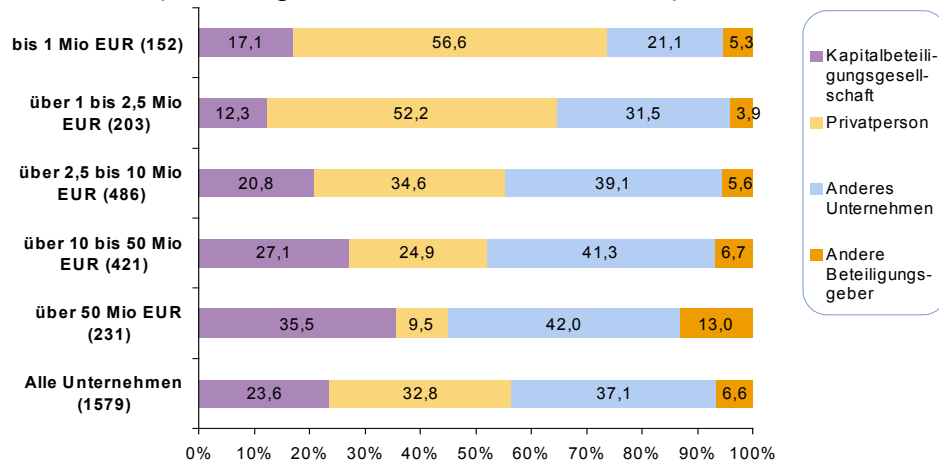


Schaubild 56 - Unternehmensbefragung 2002

Kommt ein Börsengang in Frage? (Umsatzgrößenklassen, Anteile in %)

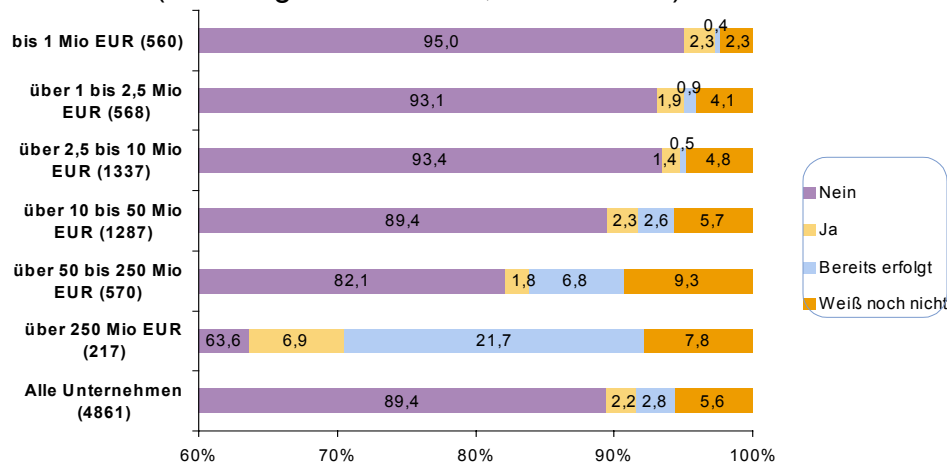


Schaubild 57 - Unternehmensbefragung 2002

7.4 Zwischenfazit

Die Ergebnisse zeigen, dass potentielle Beteiligungsnehmer durchaus auch Vorbehalte gegen die Zuführung externen Kapitals haben. Vor allem Sorgen bezüglich der

Eigentums- und Verfügungsrechte herrschen vor. Die Unternehmer wünschen, die unternehmerische Leitung zu behalten und fürchten insbesondere, dass neue Gesellschafter ihre Anteile wieder veräußern. Entsprechend wünschen nur relativ wenige Unternehmen eine Kapitalbeteiligungsgesellschaft als Partner.

Andererseits erhoffen sie sich von einer Beteiligung ein besseres Rating und günstigere Fremdfinanzierungskonditionen und reagieren damit auf den Wandel auf den Finanzmärkten, der u. a. dazu führt, dass die Bedeutung der Eigenkapitalquote als Bonitätsindikator gestiegen ist und weiter steigen wird.

8 Unternehmensnachfolge

Das Thema Unternehmensnachfolge ist in den letzten Jahren verstärkt in den Blickpunkt der Politik und der Öffentlichkeit gelangt. Nunmehr tritt die Gründergeneration der 50er und 60er Jahre aus den Unternehmen ab, und für viele Unternehmen stellt sich die Frage, ob es zu einer Fortführung des Unternehmens kommt und wie sie bewerkstelligt werden kann. Dies ist nicht nur für das einzelne Unternehmen wichtig, sondern auch ein gesamtwirtschaftliches Problem: Friktionen beim Übergang können Wachstum und Beschäftigung beeinträchtigen.

In einem gesonderten Fragenblock haben wir dieses Thema aufgegriffen und nach den Erfahrungen bei schon erfolgten wie auch nach den Planungen für zukünftige Nachfolgeregelungen gefragt.

8.1 1997 - 2007: Die Hälfte der Unternehmen wechselt den Besitzer

Für nicht wenige Unternehmen ist die Nachfolge im Unternehmen bereits Realität: Rund ein Fünftel aller Befragten gibt an, dass es in ihrem Unternehmen in den letzten fünf Jahren einen Wechsel im Eigentümerkreis wegen einer oder im Hinblick auf eine Nachfolgeregelung gegeben hat (Schaubild 58). Für noch mehr Unternehmen stellt sich die Frage in naher Zukunft: 29 % der Befragten berichten, dass in ihrem Unternehmen in den nächsten fünf Jahren ein Wechsel im Eigentümerkreis im Hinblick auf eine Nachfolgeregelung anstünde - entweder um sie vorzubereiten, oder um sie zu vollziehen (Schaubild 59). Schon rein quantitativ ist das Nachfolgeproblem gravierend.

Wechsel im Eigentümerkreis in den letzten 5 Jahren (Rechtsform, Anteile in %)

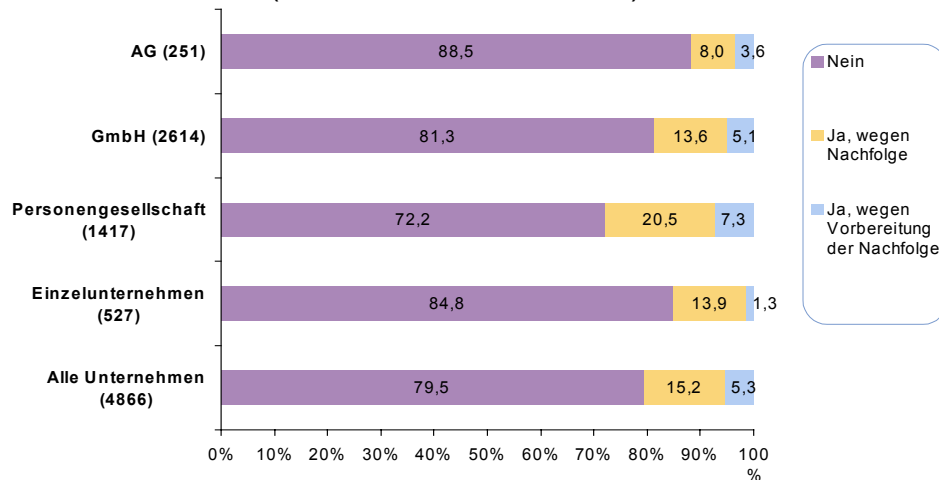


Schaubild 58 - Unternehmensbefragung 2002

Wechsel im Eigentümerkreis in den nächsten 5 Jahren (Rechtsform, Anteile in %)

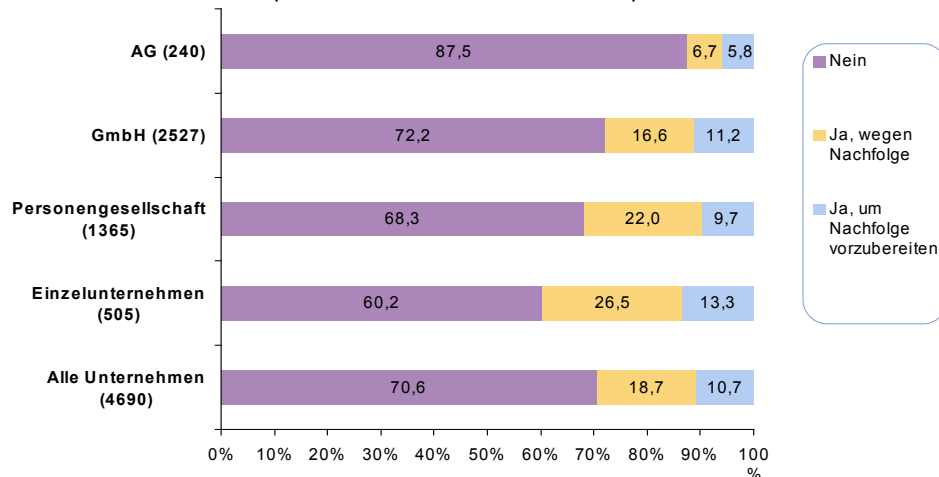


Schaubild 59 - Unternehmensbefragung 2002

Wie erwartet, hat ein Wechsel besonders häufig in Familienunternehmen (25,5 %) stattgefunden. Solche Unternehmen werden auch in den nächsten fünf Jahren besonders häufig einen Wechsel im Eigentümerkreis vornehmen (37 %).

Auch Personengesellschaften (27 %) und Unternehmen in Westdeutschland (22 %) haben in den letzten fünf Jahren häufig einen Wechsel im Eigentümerkreis erlebt. In den nächsten fünf Jahren sind die meisten Nachfolgeregelungen bei den Einzelfirmen (40 %) und Personengesellschaften (32 %) zu erwarten - also bei Unternehmen,

die wegen der Identität von Eigentümer und Unternehmer vom altersbedingten Ausscheiden besonders betroffen sind.

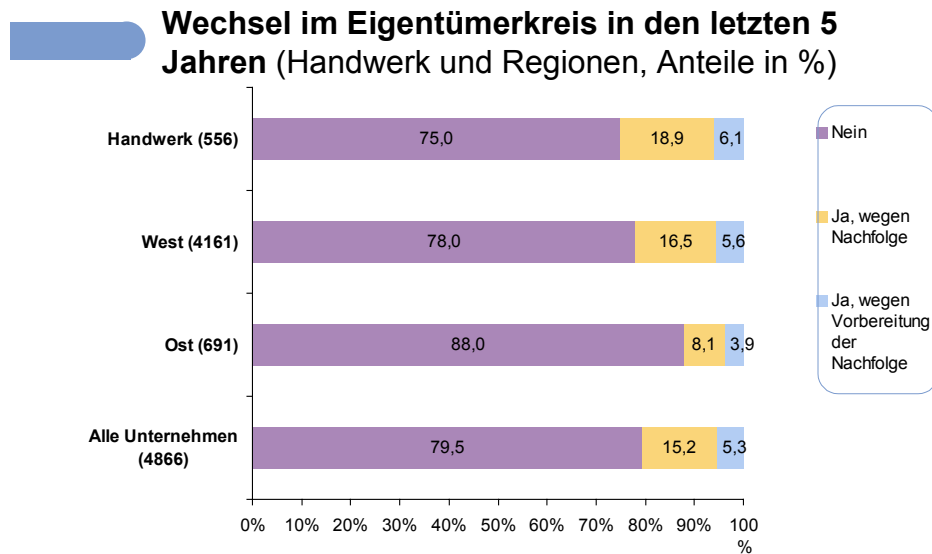


Schaubild 60 - Unternehmensbefragung 2002

Auch Handwerksunternehmen haben eher einen Eigentümerwechsel erlebt als andere (25 %, Schaubild 60), und sie werden auch in der Zukunft überdurchschnittlich an dem Nachfolgegeschehen beteiligt sein (35 %, Schaubild 61). Dienstleistungsunternehmen dagegen benötigen Nachfolgen eher selten: 11 % in der Vergangenheit, 21 % in der Zukunft (Schaubilder 62, 63). Möglicherweise sind die Eigentümer in dieser Branche vergleichsweise jung (vgl. auch Kapitel 8.2).

Wechsel im Eigentümerkreis in den nächsten 5 Jahren (Handwerk und Regionen, Anteile in %)

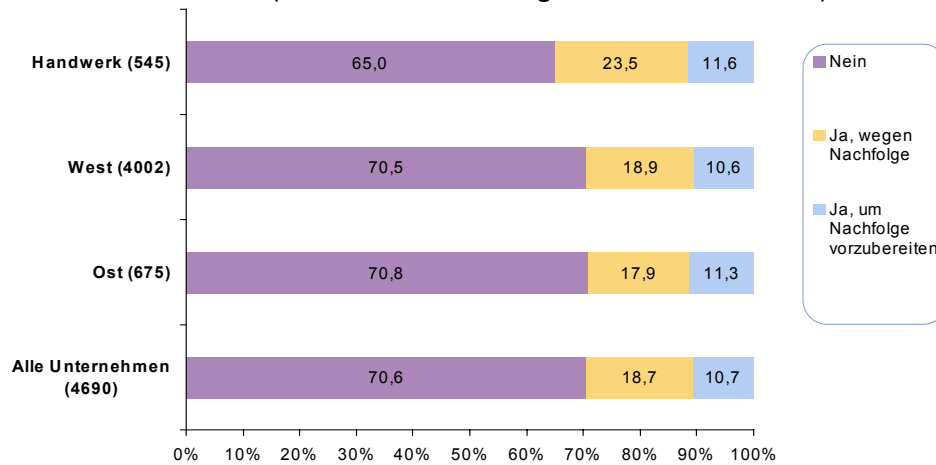


Schaubild 61 - Unternehmensbefragung 2002

Wechsel im Eigentümerkreis in den letzten 5 Jahren (Branchen, Anteile in %)

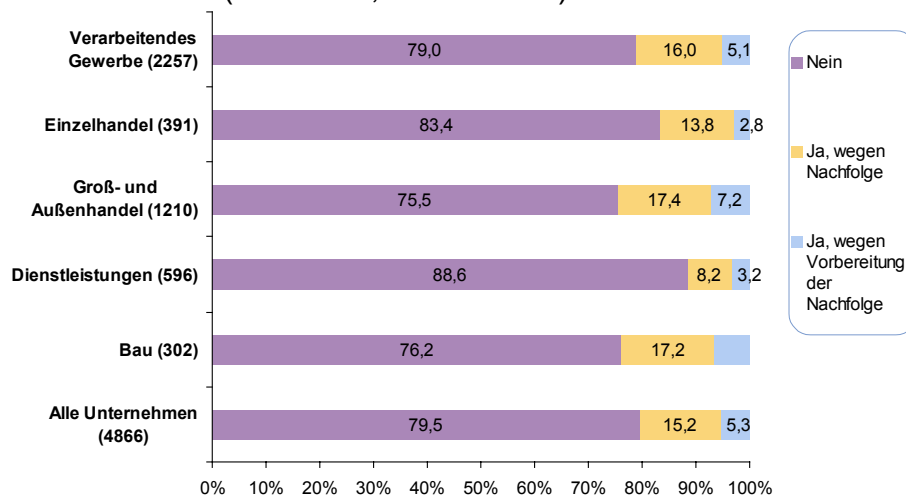


Schaubild 62 - Unternehmensbefragung 2002

Am größten war die Wechselquote bei den Unternehmen mit einem Jahresumsatz zwischen 1 Mio. und 50 Mio. EUR - also im breiten Mittelstand. In der Zukunft verlagert sich der Schwerpunkt etwas stärker zu den kleineren Unternehmen. Die große Mehrzahl der Unternehmensnachfolgen wird in Unternehmen mit bis zu 10 Mio. EUR Jahresumsatz stattfinden.

Wechsel im Eigentümerkreis in den nächsten 5 Jahren (Branchen, Anteile in %)

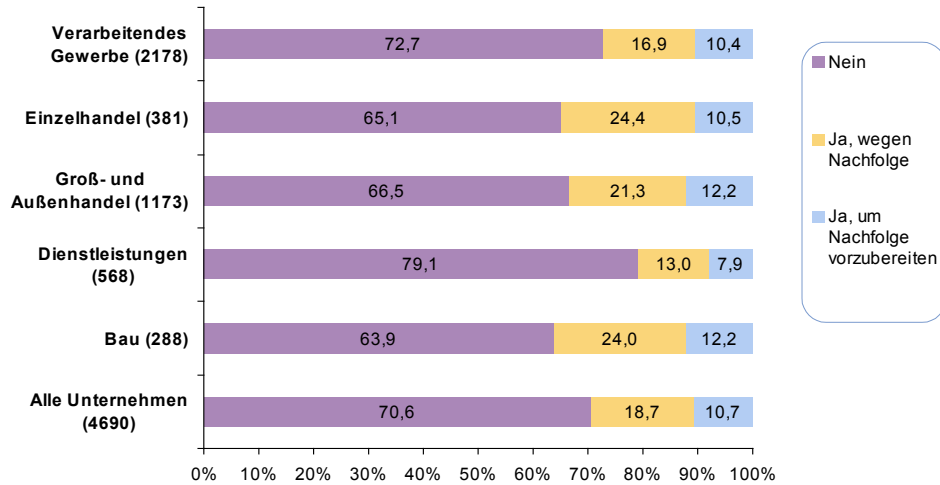


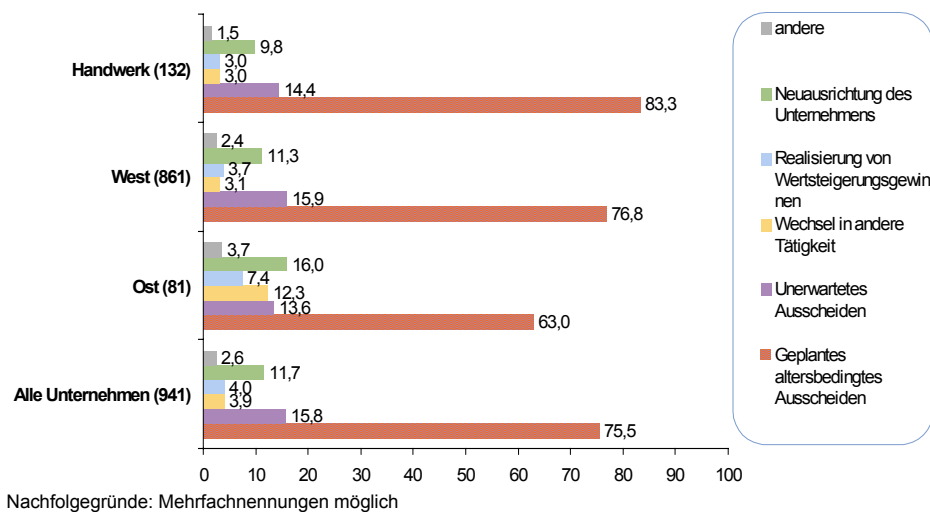
Schaubild 63 - Unternehmensbefragung 2002

Diese Ergebnisse zeigen, dass das Nachfolgeproblem in Deutschland akut ist, vor allem den Mittelstand (mit einem Jahresumsatz bis zu 10 Mio. EUR) betrifft und sogar noch an Bedeutung zunehmen wird.

8.2 Gründe für den Wechsel, Übergabekreis

Rund drei Viertel der Wechsel im Eigentümerkreis erfolgten wegen geplanten, altersbedingten Ausscheidens eines Alteigentümers aus dem Unternehmen.

Nachfolgegründe (Handwerk, Regionen, Anteile in %)



Nachfolgegründe: Mehrfachnennungen möglich

Schaubild 64 - Unternehmensbefragung 2002

Ein so verursachter Wechsel war in Handwerksbetrieben (83 %, Schaubild 64), in Familienunternehmen (78 %) und in Westdeutschland (77 %) besonders häufig zu beobachten.

Ein knappes Sechstel der Eigentümerwechsel erfolgte durch unerwartetes Ausscheiden, z. B. Krankheit oder Tod des Eigentümers. Unerwartet heißt in den meisten Fällen aber auch unvorbereitet, was die Fortführung des Unternehmens in Frage stellen kann. Dienstleistungen waren an diesem Wechselgrund eher selten beteiligt (5 %). Dies weist wie auch die niedrige Beteiligung am Wechselgeschehen insgesamt darauf hin, dass im Dienstleistungssektor eher jüngere Unternehmer tätig sind (vgl. Kapitel 8.1).

In knapp 12 % der Fälle erfolgte die Übergabe mit dem Ziel, dem Neueigentümer die erforderliche Neuausrichtung des Unternehmens zu ermöglichen (Schaubild 64). Dies ist bei Familienunternehmen etwas seltener der Fall (10 %), bei Aktiengesellschaften hingegen in fast einem Drittel der Fälle gegeben. Dies mag ein Indiz dafür sein, dass die Trennung von Eigentum und Geschäftsführung die erforderliche Sanierung von Unternehmen erleichtern kann.

Dass ein Unternehmer in eine andere Tätigkeit wechselt oder dass er Wertsteigerungsgewinne realisieren will, ist bisher nur selten ein Grund für einen Eigentümerwechsel gewesen (jeweils 4 %, Schaubild 64). Beide Gründe sind in Ostdeutschland häufiger anzutreffen (12 % bzw. 7 %); hier haben die meisten Eigentümer das Unternehmen erst in den letzten 12 Jahren erworben und trennen sich leichter von ihrem Besitz. Familienunternehmen werden besonders selten abgegeben, um Wertsteigerungsgewinne zu realisieren (2 %). Der Wunsch, das Familienvermögen zu erhalten und zu mehren ist hier offensichtlich ausgeprägter als der Reiz, das über Generationen aufgebaute Unternehmen zu versilbern.

Gut drei Viertel der Unternehmen wurden im Familienkreis weitergereicht (Schaubild 65). Bei Familienunternehmen erfolgte die Nachfolge sogar in fast 90 % der Fälle im Familienkreis, bei Unternehmen, die sich nicht als Familienunternehmen sehen, nur in einem knappen Viertel der Fälle. Die anderen Übergabekreise sind eher unbedeutend. Am zweithäufigsten kommt noch die Übergabe im Mitarbeiterkreis vor (MBO, 7 %), besonders in Ostdeutschland, wo 16 % der Alteigentümer durch ein MBO abgelöst und nur die Hälfte der Unternehmen im Familienkreis weitergegeben wurden.

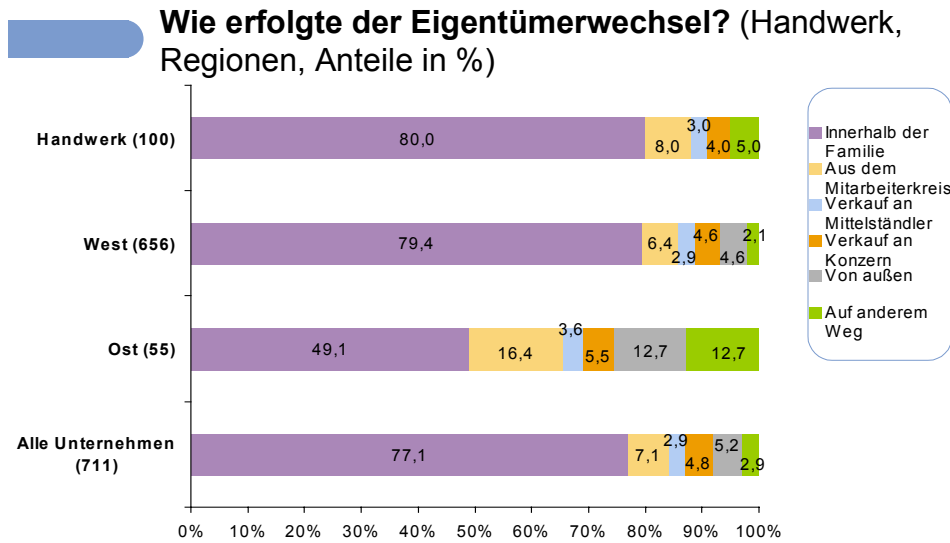


Schaubild 65 - Unternehmensbefragung 2002

8.3 Kaufsumme und ihre Finanzierung: Externe Finanzierung notwendig

Fast 90 % der Unternehmen wechseln den Eigentümer für weniger als 5 Mio. EUR, 60 % für weniger als 1 Mio. EUR (Schaubild 66). Viele Übertragungen von Unternehmen im Familienkreis erfolgen sogar unentgeltlich.

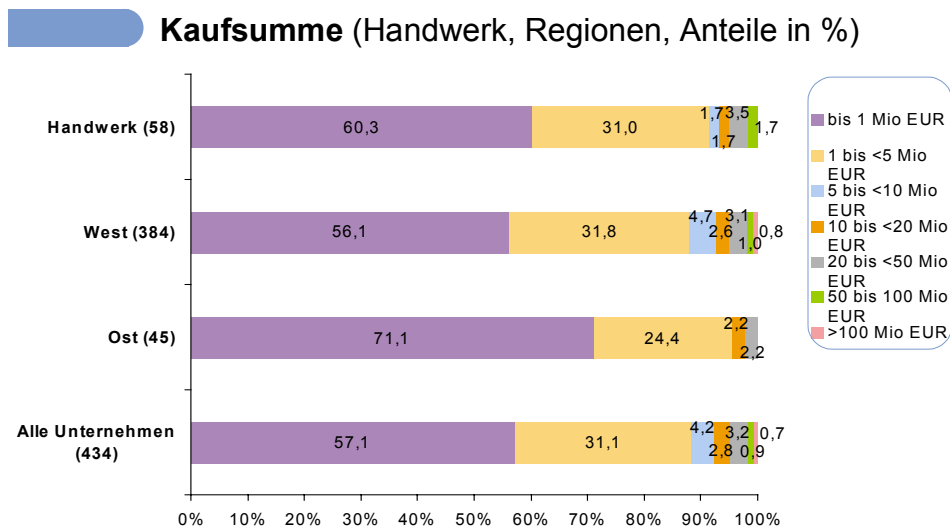


Schaubild 66 - Unternehmensbefragung 2002

In Ostdeutschland liegt das Transaktionsvolumen von sogar gut 95 % der Übernahmen unter 5 Mio. EUR und ist damit niedriger als in Westdeutschland. Es handelt

sich überwiegend um jüngere, vermutlich am Markt erst weniger gut etablierte Unternehmen.

In fast der Hälfte der Fälle wurde die Kaufsumme bei der Übernahme aus dem Privatvermögen aufgebracht (Schaubild 67), besonders häufig in Ostdeutschland und bei kleineren Unternehmen. Dies mag nicht verwundern, da die Kaufsummen und der Investitionsbedarf bei kleineren Unternehmen tendenziell geringer sind als bei größeren. Nur in einem guten Drittel der Fälle kam ein Bankkredit zum Einsatz, in knapp 30 % der Fälle mussten Unternehmensreserven (Eigenkapital, Liquidität) in Anspruch genommen werden. Die Hereinnahme zusätzlicher Gesellschafter (7 %) und Kapitalmarktfinanzierungen (3 %) waren eher unbedeutend. Insgesamt kommt in fast der Hälfte (45 %) aller Übernahmetransaktionen externes Kapital (Bankkredit, neue Gesellschafter, Kapitalmarkt) zum Einsatz, bei zwei Dritteln unternehmensinternes Kapital (einschl. Privatvermögen).²² In rund 90 % der Fälle werden mehrere Finanzierungsquellen in Anspruch genommen.

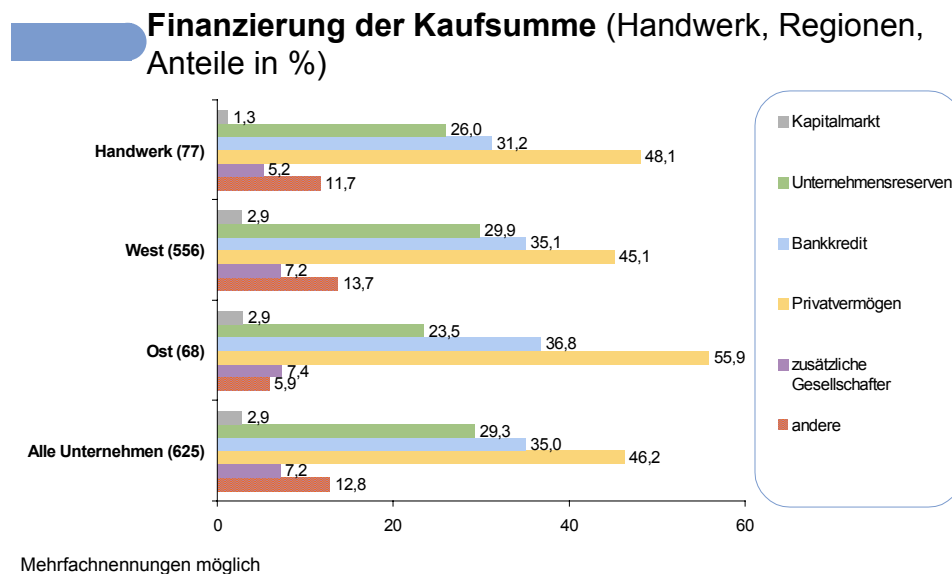


Schaubild 67 - Unternehmensbefragung 2002

8.4 Probleme für den neuen Eigentümer

Bei einer Übernahme eines Unternehmens im Zusammenhang mit einer Nachfolge können vielfältige Probleme auftreten. Jedoch schätzen die neuen Eigentümer die

²² Mehrfachnennungen möglich.

bei der Übertragung aufgetretenen Probleme im Durchschnitt nicht als allzu schwerwiegend ein (Schaubild 68).

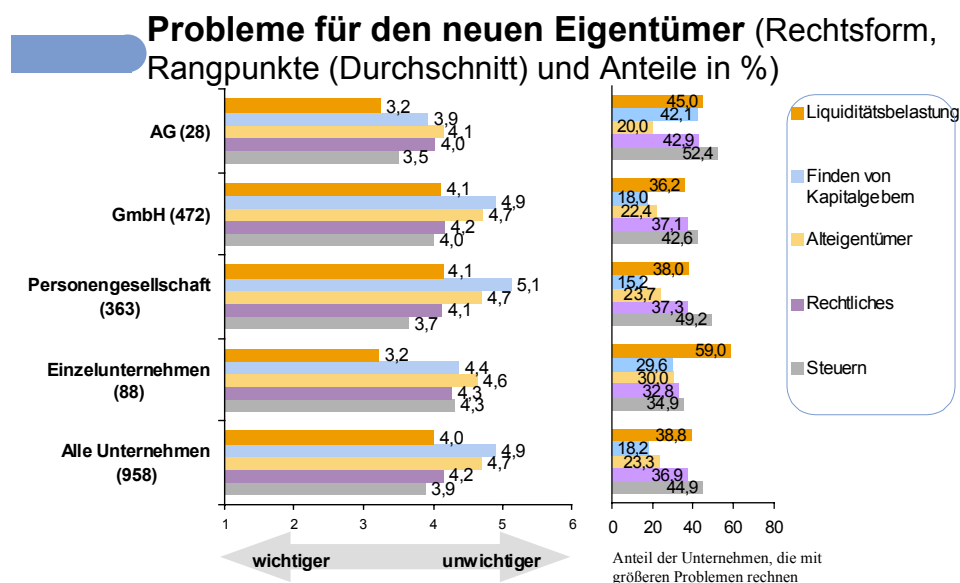


Schaubild 68 - Unternehmensbefragung 2002

Auf der Rangpunkteskala von 1 (sehr großes Problem) bis 6 (kein Problem) erreichten steuerliche Probleme 3,9 Rangpunkte (45 % der Befragten haben 1, 2 oder 3 angekreuzt, steuerlichen Problemen also eine überdurchschnittliche Wichtigkeit beigemessen). Am wichtigsten waren Erbschafts- und Schenkungssteuer für Familienunternehmen und bei Übertragungen innerhalb der Familie, da dabei Steuern oft aus den Mitteln des Unternehmens gezahlt werden müssen. Einzelfirmen beklagten sich besonders selten über steuerliche Belastungen, was z.T. an den oftmals geringen Transaktionskosten der Übertragungen liegen mag, so dass wegen der Freibeträge beispielsweise keine Erbschafts- und Schenkungssteuern anfallen.

Die Liquiditätsbelastung durch Zinsen und Dividenden als Folge der Übernahme erhielt 4,0 Rangpunkte (39 %). Besonders wichtig war dieses Problem für Einzelunternehmen (3,2 bzw. 59 %, Schaubild 68) und in Ostdeutschland (3,4 bzw. 59 %, Schaubild 69). Die Liquiditätsbelastung ist ebenfalls ein größeres Problem, wenn der Eigentümerwechsel durch ein Management-Buy-in erfolgt ist (3,0 bzw. 61 %).

Rechtliche Probleme, z. B. Haftungsfragen, sind insgesamt für viele Unternehmen nur von geringerer Bedeutung (4,2 bzw. 37 %). Hier gibt es keine signifikanten Unterschiede zwischen den verschiedenen Gruppen im Sample.

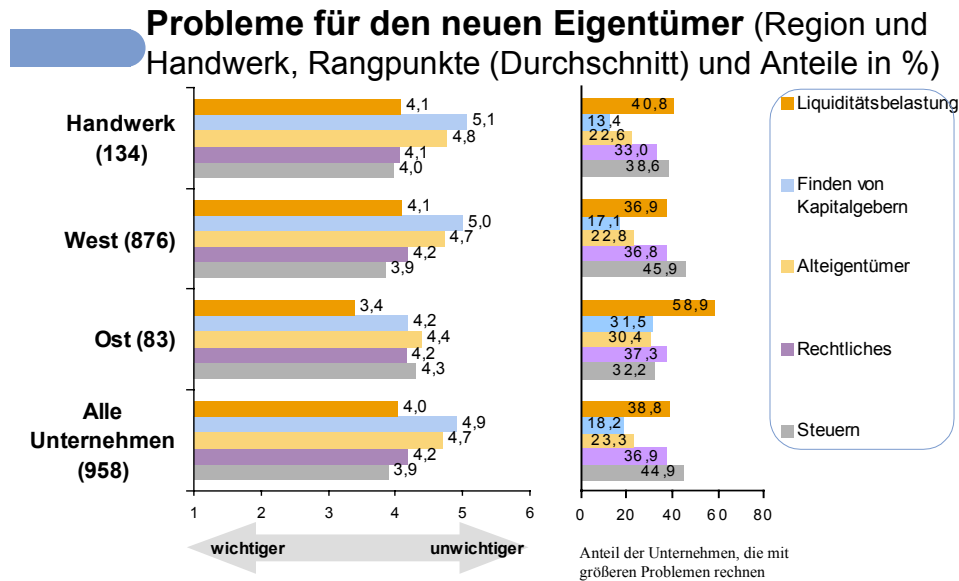


Schaubild 69 - Unternehmensbefragung 2002

Noch weniger wichtig sind die Probleme, die im Zusammenhang mit den Verhandlungen mit dem Alteigentümer über Unternehmenswert und Kaufsumme stehen (4,7 bzw. 23 %). Familienunternehmen bewerten dieses Problem niedriger (4,8 Punkte bzw. 20 %, für 60 % überhaupt kein Problem; andere Unternehmen 3,9 Punkte bzw. 43 %), und auch beim Verbleib des Unternehmens in der Familie sind solche Probleme von eher geringer Bedeutung. Dies mag nicht verwundern, da Probleme innerhalb der Familie zum einen leichter lösbar erscheinen als solche im Verhältnis zu außenstehenden Dritten. Zum anderen ist das Problemspektrum geringer: Bei Übernahmen durch Unternehmensexterne ist es im Vorfeld schwierig für den Übernehmer, an umfassende Informationen über das Unternehmen zu gelangen, was im Nachhinein zu Klagen über die ausgehandelten Konditionen führen kann.

Im Dienstleistungssektor und auch im Verarbeitenden Gewerbe dagegen sind die Verhandlungen mit dem Alteigentümer etwas problematischer als in anderen Branchen - wegen der größeren Komplexität der Geschäftsabläufe und Produktionsprozesse (Verarbeitendes Gewerbe) bzw. der großen Bedeutung des Kundenstamms und des Humankapitals im Unternehmen (Dienstleistungen) ist hier der Unternehmenswert vermutlich schwerer zu bestimmen.

Für ein knappes Fünftel (18 %,.) der Unternehmen stellt die Suche nach Kapitalgebern zur Finanzierung des Kaufpreises der Nachfolgetransaktion ein besonders Problem dar (4,9 Rangpunkte).

Einzelunternehmen stehen bei der Suche nach Kapitalgebern vor etwas größeren Problemen (4,4 Punkte bzw. 30 %, Schaubild 68) - möglicherweise reflektiert dies ihre allgemeinen Finanzierungsprobleme (vgl. Kap. 2). Das generell vorsichtigeres Kreditvergabeverhalten der Banken ist möglicherweise auch ausschlaggebend dafür, dass eine Nachfolge, die durch den Verkauf des Unternehmens an ein anderes mittelständisches Unternehmen oder durch ein Management-Buy-in geregelt wird, eher Mühe hat, Kapitalgeber zu finden.

Familienunternehmen haben weniger Probleme bei der Suche nach Kapitalgebern (5,1 Punkte bzw. 17 %), und auch Transaktionen innerhalb der Familie sind weniger betroffen - hier erfolgt die Übertragung oft via Schenkung, oder die Übernahme erfordert nur verhältnismäßig geringen Mitteleinsatz.

8.5 Befürchtungen der abgebenden Eigentümer

Für die in den nächsten fünf Jahren geplanten Unternehmensnachfolgen wird die Übergabe im Wesentlichen den gleichen Strukturen folgen wie in der Vergangenheit (Schaubild 70). Allerdings ist eine leichte Abnahme der geplanten Übergaben im Familienkreis im Vergleich zu den bereits realisierten Transaktionen zu verzeichnen.

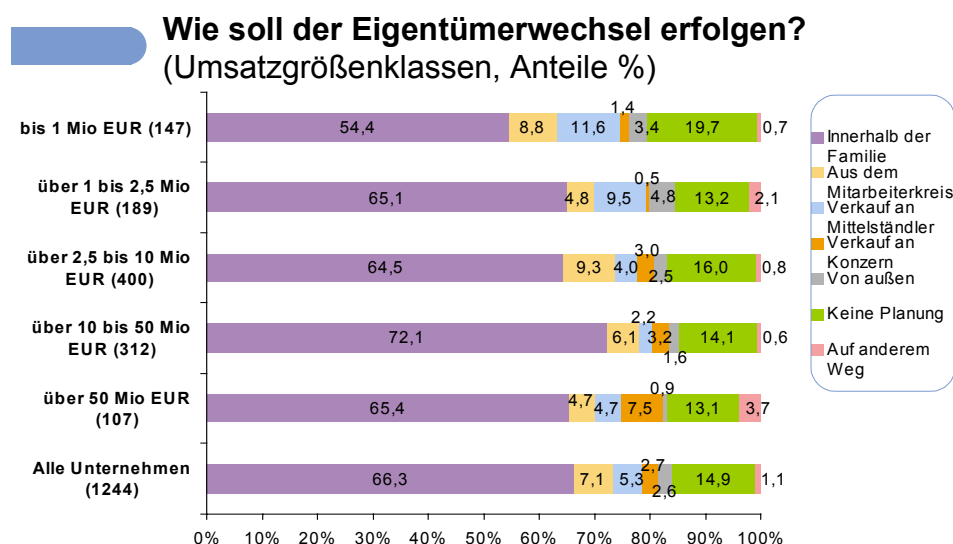


Schaubild 70 - Unternehmensbefragung 2002

Mit zwei Dritteln der geplanten Nachfolgetransaktionen dominieren familieninterne Übergaben jedoch weiterhin. Alle anderen potentiellen Nachfolgerkreise sind zahlenmäßig wenig bedeutend (zusammen knapp 20 %); gleichzeitig existiert in 15 %

der Unternehmen, bei denen eine Nachfolge ansteht, noch keine konkrete Planung hinsichtlich des möglichen Nachfolgers.

Kleinere Unternehmen sollen zukünftig seltener an die Familie (54 %) und eher an den Mitarbeiterkreis übergeben werden als andere (9 %, Durchschnitt 7 %).

Nur knapp die Hälfte der Unternehmen, die eine Nachfolgeregelung planen, erwarten größere Probleme bei der Übertragung (Schaubild 71). Am ehesten ist dies bei Einzelfirmen (60 %) und in Ostdeutschland (57 %) der Fall; generell blicken kleinere Unternehmen eher pessimistisch in die Zukunft (60 %).

Erwarten Sie Probleme bei der Übertragung? (Handwerk und Regionen, Anteile in %)

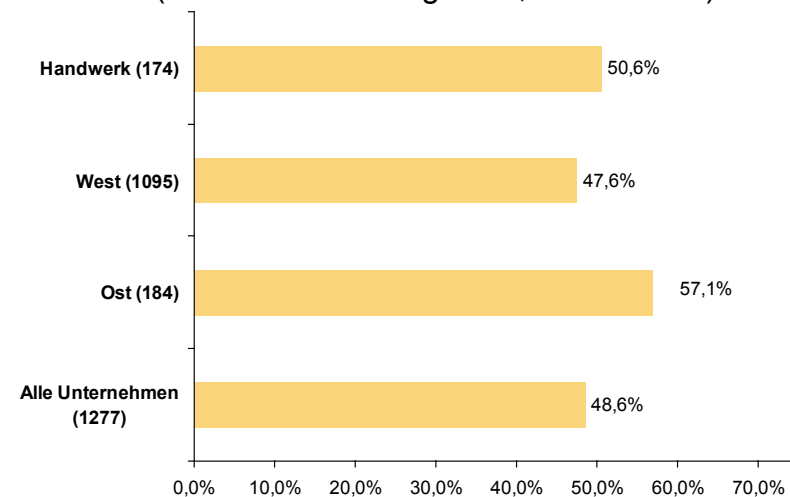


Schaubild 71 - Unternehmensbefragung 2002

Hauptsächlich erwarten die Unternehmen Probleme bei den bei der Übertragung fälligen Steuern (2,7 auf einer Rangpunkteskala von 1 (sehr großes Problem) bis 6 (kein Problem), für über 70 % ist dies ein nennenswertes Problem, d. h., sie haben 1, 2 oder 3 angekreuzt und messen dem Problem eine überdurchschnittliche Bedeutung bei). Bei AGs (Schaubild 72) werden diese Probleme seltener erwartet, bei Familienunternehmen häufiger als bei anderen.

Auch bei der Auswahl des Nachfolgers bzw. beim Finden von Kaufinteressenten erwarten die Unternehmen durchaus Probleme (3,1 bzw. 63 %, Schaubild 72). Familienunternehmen und größere Unternehmen machen sich hier weniger Sorgen. Bei Familienunternehmen besteht generell der Vorteil, dass eine Nachfolgelösung in der Regel innerhalb der Familie gefunden werden kann. Zukünftig dürfte sich dies jedoch schwieriger gestalten (s. o.), da – aufgrund der geburtenschwachen Jahrgänge –

häufiger keine Kinder vorhanden sind oder Kinder das Unternehmen nicht übernehmen möchten, bzw. nicht geeignet erscheinen, um das Unternehmen im heutigen Wettbewerb zu führen.

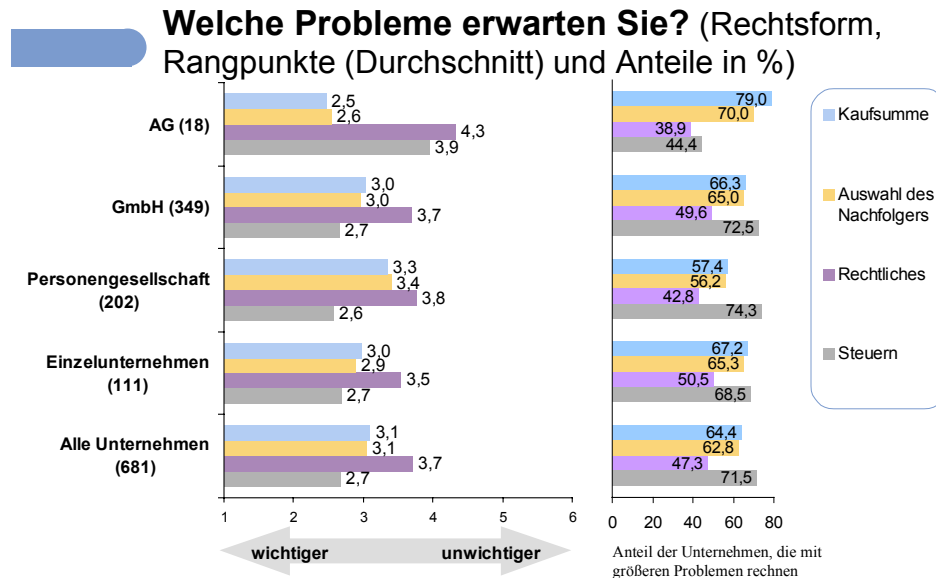


Schaubild 72 - Unternehmensbefragung 2002

Viele Unternehmen erwarten auch Probleme bei der Bestimmung des Unternehmenswerts bzw. der Kaufsumme (3,1 bzw. 64 %, Schaubild 72). Für viele Übergeber steht und fällt mit dem Unternehmenswert vermutlich auch ihre Alterssicherung. Bei rechtlichen Fragen erwarten die Unternehmen am wenigsten Probleme (3,7 bzw. 47 %).

8.6 Zwischenfazit

Dass rund 20 % der befragten Unternehmen in den letzten fünf Jahren einen Wechsel im Eigentümerkreis erfolgreich absolviert haben und fast 30% diesen in den nächsten fünf Jahren noch vollziehen wird, übertrifft die Schätzungen anderer Untersuchungen. Offenbar strebt das gegenwärtige Nachfolgeproblem in der deutschen Wirtschaft seinem Höhepunkt erst noch zu.

Nicht überraschend ist, dass der Wechsel überwiegend im Familienkreis erfolgt ist bzw. erfolgen soll. Andere Nachfolgerkreise spielen nur eine untergeordnete Rolle. Die Kaufsumme für bereits erfolgte Übernahmen wurde überwiegend aus Privatvermögen oder Unternehmensreserven aufgebracht - Banken wurden weniger und Kapitalmärkte kaum in Anspruch genommen.

Insgesamt schätzten diejenigen Unternehmen, die bereits erfolgreich einen Wechsel im Eigentümerkreis hinter sich gebracht haben, die Probleme bei weitem geringer ein als diejenigen, die die Übertragung noch vor sich haben. Allerdings ist zu beachten, dass nur erfolgreiche Übergaben betrachtet werden konnten (erfolglose sind nicht im Befragtenkreis enthalten; häufig dürften sie zur Unternehmensaufgabe geführt haben). Zum anderen sind unterschiedliche Personenkreise befragt worden: Im Falle erfolgter Übernahmen waren es die Neueigentümer, im Fall geplanter Übertragungen die Alteigentümer. Für beide Gruppen stellen sich die Probleme offenbar in unterschiedlicher Intensität dar; insofern können die Antworten auch so interpretiert werden, dass Erwerber weniger Probleme haben als Übergeber. Schließlich ist auch denkbar, dass die Probleme bei Unternehmensnachfolgen in Zukunft steigen werden.

9 Zusammenfassung und Fazit

Insgesamt hat sich die Finanzierungssituation der Unternehmen gegenüber dem Vorjahr weiter erschwert: Inzwischen klagen rund 45 % (Vorjahr: 32 %) über einen erschwerten Kreditzugang; von diesen hat ein Drittel sogar Probleme, überhaupt noch Kredite zu erhalten. Einem Achtel aller Unternehmen wurde in den letzten drei Jahren die Bankverbindung gekündigt oder die Kündigung angedroht. Die diesjährige Befragung zeigt deutlich, dass vor allem Unternehmen, die als risikoreicher eingeschätzt werden - Firmen aus strukturell oder konjunkturell schwierigen Branchen, kleine Unternehmen, Unternehmen mit weniger guter Bonität - häufiger als andere Probleme haben, benötigte Finanzierungen zu erhalten.

Dies macht sich auch bei den konjunktur- und wachstumspolitisch wichtigen Investitionsfinanzierungen bemerkbar: Fast ein Fünftel (18 %) der Unternehmen hat einen benötigten Investitionskredit nicht erhalten. Hauptablehnungsgrund war eine zu niedrige Eigenkapitalquote.

Insgesamt deutet vieles darauf hin, dass die Kreditinstitute stärker auf Transparenz und Sicherheit bedacht sind und zu diesem Zweck die mit dem Vorhaben verbundenen Risiken genauer erfassen und sich dagegen absichern wollen.

Viele Unternehmen haben begriffen, dass sich die Finanzierungsbedingungen in einem grundlegenden Wandel befinden und dass sie darauf reagieren müssen, wenn sie weiterhin Kredit erhalten wollen. Die meisten Unternehmen setzen nach wie vor

auf bewährte Finanzierungsquellen, wie z. B. Innenfinanzierung und Bankkredite. Aber in immer mehr Unternehmen wächst die Einsicht, dass sie auch neue Wege in der Unternehmensfinanzierung gehen müssen. Sie wollen zukünftig bislang ungenutzte Finanzierungsinstrumente, wie z. B. Leasing und Factoring, einsetzen.

Vielen ist klar, dass die umfassende Einführung bankexterner und -interner Ratings die Bedeutung des Eigenkapitals als Bonitätsindikator stärkt (der überwiegende Teil kennt die Kriterien für die Bonitätseinstufung). Mehr als die Hälfte will die Eigenkapitalquote erhöhen, vor allem durch Einbehaltung von Gewinnen, aber auch durch externes Beteiligungskapital.

Den Unternehmen steht schon heute ein breiteres Spektrum an Finanzierungsinstrumenten als noch vor wenigen Jahren zur Verfügung. Instrumente, die bislang allein Großunternehmen vorbehalten waren (Anleihen, Schuldscheindarlehen u. a.), werden nunmehr auch größeren Mittelständlern zugänglich.

In der Beziehung zur Hausbank sind zukünftig mehr Offenheit und Transparenz als bisher gefragt. Es gilt, Bonität zu dokumentieren, die strategische Unternehmensplanung darzustellen sowie aussagekräftige und aktuelle Zahlen zu präsentieren. Hier haben viele, vor allem mittelständische Unternehmen, noch Hemmschwellen, werden sich aber dem Trend der Zeit nicht entziehen können.

Der Wandel auf den Finanzmärkten erfordert von allen Akteuren Anpassungen. Nicht nur Kreditinstitute und Unternehmen, sondern auch die Förderbanken müssen sich auf die neuen Rahmenbedingungen einstellen. Gerade wenn die Finanzierungsbedingungen schwieriger werden, ist die Förderpolitik gefragt. Die klassischen Förderinstrumente müssen auf den Prüfstand und zukunftsfähig weiterentwickelt werden.

Daneben gilt es, die Rahmenbedingungen für die Mittelstandsfinanzierung durch den Einsatz innovativer Finanzierungsinstrumente zu verbessern und dem Mittelstand neue Finanzierungsalternativen zu erschließen. Die KfW hat frühzeitig auf diese Herausforderungen reagiert. Durch Globaldarlehen und Verbriefungen wird die Kreditvergabebereitschaft von Banken und Sparkassen erhöht und im Rahmen der Mittelstandsbank wird das Förderangebot konsequent dem sich wandelnden Finanzierungsbedarf der Unternehmen angepasst.

Literaturverzeichnis

- Detken, Annette; Ott-Laubach, Petra (2002): Die Entwicklung der Kreditneuzusagen, in: Wirtschaftsdienst, Heft 10, S. 618-625
- Deutsche Bundesbank (2001): Erträge und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen nach Rechtsformen, in: Monatsbericht, Dezember 2001, S. 45-77
- Deutsche Bundesbank (2002): Zur Entwicklung der Bankkredite an den privaten Sektor, in: Monatsbericht, Oktober 2002, S. 31-48
- DSGV (2003): Diagnose Mittelstand. Reformen jetzt! Für nachhaltige Dynamik in Deutschland (auch verfügbar auf <http://www.dsgv.de/medien/DiagnoseMittelstand2003.pdf>)
- European Commission, Directorate General Economic and Financial Affairs, BACH database Mittelstandsmonitor 2003. Jährlicher Bericht zu Konjunktur- und Strukturfragen kleiner und mittlerer Unternehmen, hier insbes. Kapitel 3: Mittelstandsfinanzierung im Umbruch, S. 55 - 88
- Plattner, Dankwart (2002a): Unternehmensfinanzierung im Umbruch. Die Finanzierungsperspektiven deutscher Unternehmen im Zeichen von Finanzmarkt看andel und Basel II. Gemeinsame Unternehmensbefragung von KfW und 20 Wirtschaftsverbänden (Sonderveröffentlichung der KfW, im Internet verfügbar über <http://www.kfw.de/>)
- Plattner, Dankwart (2002b): Warum Firmen pleite machen. Der Einfluss finanzieller Kennziffern und anderer Faktoren auf die Insolvenzwahrscheinlichkeit kleiner und mittlerer Unternehmen, in: KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik Nr. 28, S. 30-44 (Juni)
- Plattner, Dankwart (2003): Mittelstandsfinanzierung im Wandel. Finanzierungsstruktur und Ertragslage mittelständischer Unternehmen 1998-2000, in: KfW-Research Mittelstands- und Strukturpolitik (erscheint demnächst)
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2002), Zwanzig Punkte für Beschäftigung und Wachstum. Jahresgutachten 2002/03

Anhang

Struktur des Samples

Insgesamt wurden rd. 40.000 Fragebögen zunächst an die Verbände versandt, die sie wiederum an ihre Mitglieder weitergeleitet haben. Der Rücklauf bei der KfW betrug gut 5.100 Fragebögen, von denen etwa 30 als Duplikate ausgeschieden wurden. 5.077 Fragebögen bilden die Basis für die Analyse. *Missings* bei einigen Antworten reduzieren die Basis bei einigen Fragestellungen.

Die Struktur des Samples kann den folgenden Schaubildern entnommen werden.

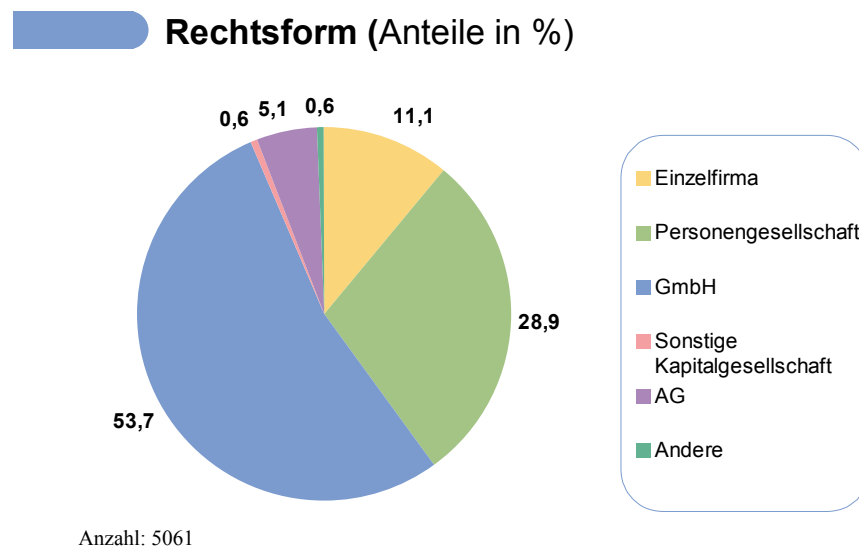


Schaubild 73 - Unternehmensbefragung 2002

	Umsatz (1000 EUR)	Median (1000 EUR)
Einzelfirma	20.533	800
Personengesellschaft	71.522	13.235
GmbH	58.974	8.500
Sonstige Kapitalgesellschaft	186.591	21.500
AG	1.079.249	62.500
Andere	17.290	5.750

Familienunternehmen (Anteile in %)

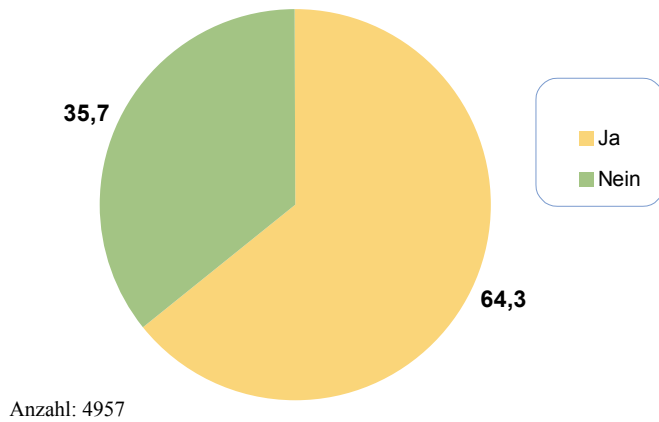


Schaubild 74 - Unternehmensbefragung 2002

	Umsatz (1000 EUR)	Median (1000 EUR)
Familienunternehmen	50.355,122	7.000
Andere Unternehmen	220.574,93	12.100

Branche (Anteile in %)

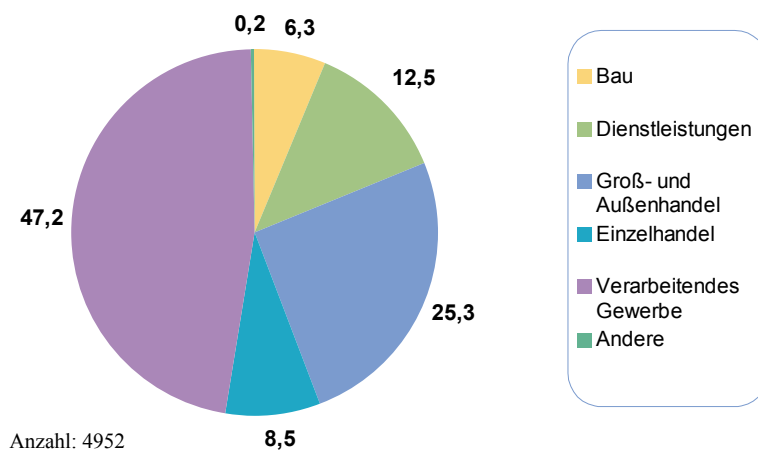


Schaubild 75 - Unternehmensbefragung 2002

	Umsatz (1000 EUR)	Median (1000 EUR)
Bau	30.978	5.037
Dienstleistungen	78.585	2.720
Groß- und Außenhandel	54.733	9.500
Einzelhandel	44.006	1.500
Verarbeitendes Gewerbe	169.913	14.000
Andere	235.511	5.472

Handwerk (Anteile in %)

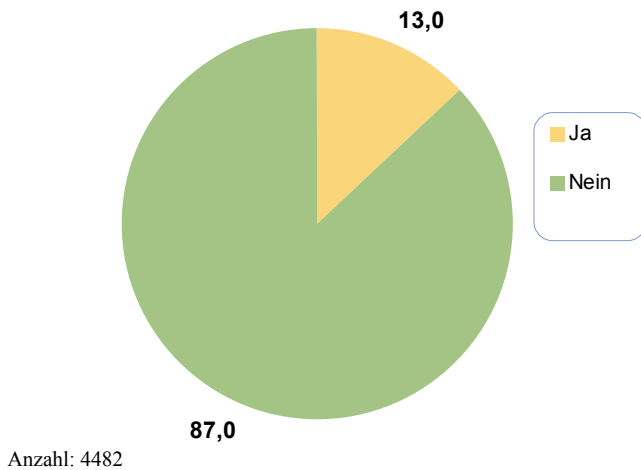


Schaubild 76 - Unternehmensbefragung 2002

	Umsatz (1000 EUR)	Median (1000 EUR)
Handwerksunternehmen	18.967	4.560
Andere Unternehmen	124.715	10.000

Hauptbankverbindung (Anteile in %)

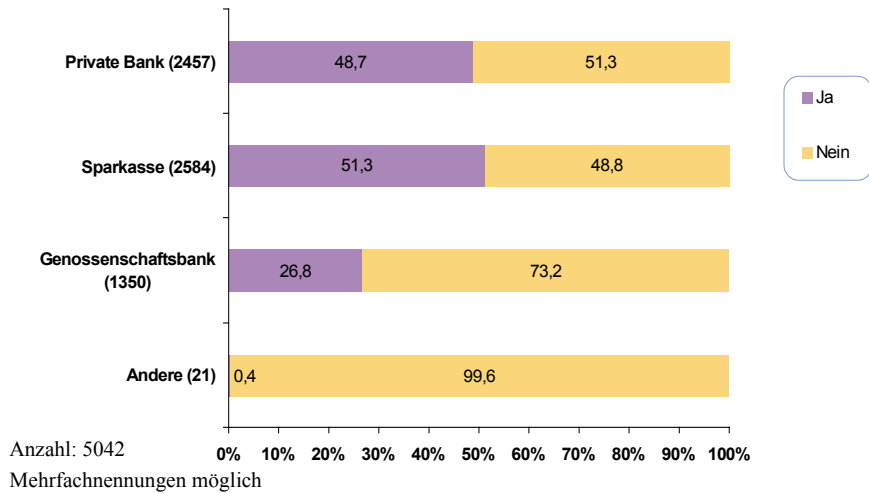


Schaubild 77 - Unternehmensbefragung 2002

	Durchschnitt (1000 EUR)	Median (1000 EUR)
Private Bank	154.516	18.000
Sparkasse	52.593	7.000
Genossenschaftsbank	36.577	5.000
Sonstige Bank	149.380	30.500

Umsatzgröße (Anteile in %)

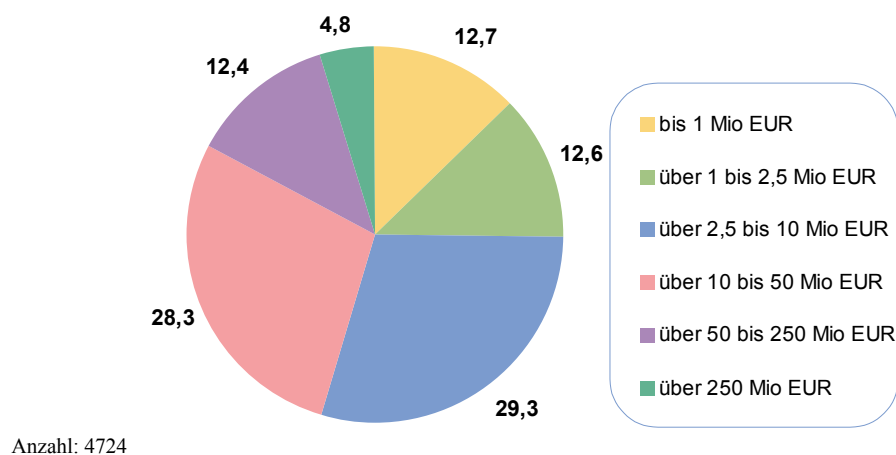
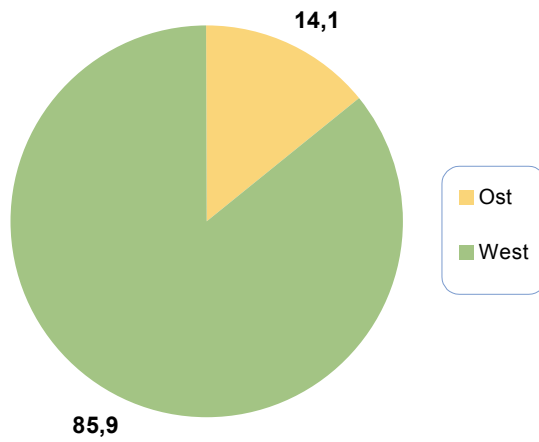


Schaubild 78 - Unternehmensbefragung 2002

Region (Anteile in %)

Anzahl: 5045

Schaubild 79 - Unternehmensbefragung 2002

	Umsatz (1000 EUR)	Median (1000 EUR)
Ost	15.553	3.800
West	125.344	10.000

Datengewinnung und Methode

Die Ergebnisse der Untersuchung werden meist in Form von Häufigkeiten präsentiert. Jedoch wurden alle mit einer Reihe von Chi-Quadrat-Unabhängigkeitstests und Kruskal-Wallis-Tests geprüft. Mit dem Chi-Quadrat-Test wird überprüft, ob die Verteilung der Zellbelegung von der Randverteilung in einer Kreuztabelle abweicht. Dabei bestehen die Spalten der Tabelle in unserem Fall aus den Antwortmöglichkeiten (z. B. schwerer/gleich/einfacher) und den Branchen bzw. den Umsatzgrößenklassen oder anderen Gruppierungsvariablen. Mit dem (nicht-parametrischen) Kruskal-Wallis-Test wird geprüft, ob mehrere Teilgruppen (z. B. die Branchen bzw. die Unternehmensgrößenklassen) derselben Population entstammen.

Darüber hinaus haben wir logit-, ordered logit-Schätzungen und multinomiale logit-Schätzungen mit Umsatz, Branche, Region etc. als erklärenden Variablen und den Antwortalternativen als abhängiger Variable zur Prüfung der Ergebnisse eingesetzt. Diese Schätzungen wurden nicht zur Erklärung der Antwortwahrscheinlichkeit, sondern ausschließlich zur Überprüfung der Einflussstärke eingesetzt, um zu sehen, inwieweit die Antworthäufigkeiten in einzelnen Untergruppen signifikante Unterschiede aufweisen.

Für diese Untersuchung ist auf die Hochrechnung der Ergebnisse nach der Randverteilung der Umsatzsteuerstatistik verzichtet worden. Für den Verzicht sprechen drei Gründe: Zum einen handelt es sich wegen des Befragungsweges nicht um eine geschichtete Stichprobe. Zum anderen bekäme die im Befragungssample relativ kleine Gruppe der Kleinstunternehmen ein sehr großes Gewicht - mit zweifelhaften Folgen für die Ergebnissicherheit. Schließlich werden die Ergebnisse sowieso meist nicht dem Durchschnitt nach - der zweifellos die tatsächlichen Verhältnisse in der Gesamtwirtschaft nur unzureichend widerspiegelt - betrachtet, sondern auf Größenklassen, Branchen etc. heruntergebrochen. Die Ergebnisse für die Teilgruppen und die Vergleiche der Unterschiede zwischen ihnen sind dann hinreichend sicher und repräsentativ.